



**Sveriges lantbruksuniversitet**  
*Fakulteten för skogsvetenskap*

**Institutionen för skogens produkter, Uppsala**

**Privata skogsägars betalningsvilja för  
skogsförvaltning**

*Non- industrial private forest owners' willingness  
to pay for forest administration*

Filip Eriksson



**Sveriges lantbruksuniversitet**  
*Fakulteten för skogsvetenskap*

**Institutionen för skogens produkter, Uppsala**

**Privata skogsägars betalningsvilja för  
skogsförvaltning**

*Non- industrial private forest owners' willingness  
to pay for forest administration*

**Filip Eriksson**

**Nyckelord:** Skogsförvaltning, enkätundersökning, betalningsvilja,  
privata skogsägare, samägare, utbor

---

*Examensarbete, 30 hp      Avancerad nivå i ämnet företagsekonomi (EX0753)*  
*Jägmästarprogrammet 09/14*

*Handledare SLU, inst. för skogens produkter: Folke Bohlin*  
*Examinator SLU, inst. för skogens produkter: Lars Lönnstedt*

# Sammanfattning

De privata skogsägarna äger cirka hälften av Sveriges produktiva skogsmark. Skogsägarnas beslutssituation är komplex och är beroende av deras mål, skogstillståndet på fastigheten och omvärldsfaktorer. Trenden bland de privata skogsägarna pekar åt fler skogsägare per fastighet, större andel utbor och att skogsägare får mindre tid åt sin skog. Detta öppnar upp för ökade möjligheter för externa skogsförvaltningsbolag att knyta kontakter med nya kunder. Med skogsägare som idag har en distans till skogen och brukandet ställs det dock höga krav på kännedom om vad olika typer av skogsägare efterfrågar för tjänster och vad de är villiga att betala för dessa.

Syftet med detta examensarbete är att klargöra vad begreppet skogsförvaltning innebär, vad olika kategorier av skogsägare köper för typ av skogsförvaltningstjänster idag samt att undersöka deras betalningsvilja för olika skogsförvaltningspaket.

Som metod tillämpades både en kvalitativ och en kvantitativ undersökning. I den kvalitativa undersökningen genomfördes semistrukturerade intervjuer med fyra personer inom ett skogsförvaltningsbolag. Målet med denna del var att bygga upp en förståelse för begreppet skogsförvaltning och vad som särskiljer ett skogsförvaltningsbolag från dess konkurrenter. Denna del användes även som underlag för den kvantitativa delen. I den kvantitativa undersökningen skickades en postenkät ut till 400 slumpmässigt utvalda skogsägare, inom Skogssällskapetets marknadsområden öst och väst, som är ägare av eller delägare i fastigheter om minst 200 hektar produktiv skogsmark. Svarsfrekvensen för enkäten uppgick till 49 procent.

Skogsförvaltning är ett komplicerat begrepp med oklar innebörd men viktiga egenskaper enligt skogsförvaltarna är långsiktighet och helhetssyn. De tre vanligaste köpta tjänsterna bland skogsägarna är; skogsbruksplan, bokslut och deklaration samt bokföring. Störst andel skogsägare är villiga att betala för finansiella tjänster. De skogliga tjänsterna är dock skogsägarna beredda att betala mer för i medel. Skogsägare som har samägda fastigheter uppvisar högre betalningsvilja för samtliga förvaltningspaket jämfört med ensamägare. Utbor är mer intresserade av de skogliga tjänsterna i jämförelse med åborna som i större utsträckning betalar för affärs- och ekonomitjänster.

Resultatet visar på skillnader mellan olika grupper av skogsägare som är intressanta för skogsförvaltningsbolag i sökande efter nya kunder. Samägda fastigheter är en mycket intressant grupp. Denna kategori skogsägare har högre betalningsvilja än ensamägare. En fastighet med flera ägare kan innebära att beslutssituationen försvåras. Detta kan leda till en möjlighet för extern förvaltarhjälp. Resultaten visar också att mer än hälften av respondenterna i låg grad känner till Skogssällskapet, uppdragsgivaren för denna studie. Det finns ett ökat exponeringsbehov för företaget.

**Nyckelord:** Skogsförvaltning, enkätundersökning, betalningsvilja, privata skogsägare, samägare, utbor

## Abstract

The NIPF (non-industrial private forest) owners own about half of Sweden's productive forest land. The NIPF owners' decision situation is complex and depends on the owners' goals, forest condition of the property and market factors. The trend among NIPF owners points to the growing number of owners per property, larger share urban living owners and less time spent on their forest. This provides opportunities for external forest management companies to develop new relations with NIPF owners. Today NIPF owners in general have a distance to forest as well as management which put a high demand on forest management companies to know what different types of forest owners are demanding in terms of service and willingness to pay.

The purpose with this master thesis is to clarify the meaning of forest management, what kind of forest management services NIPF owners are purchasing today as well as their willingness to pay for different forest management packages.

The method applied was a combination of a qualitative and a quantitative research. In the qualitative survey semi-structured interviews were carried out on four respondents within a forest management company. The purpose of this part was to create an understanding of the concept of forest management and what separates forest management companies from its competitors. This part was also used as a base for the quantitative part. In the quantitative survey postal questionnaires were sent to 400 randomly selected NIPF owners in Skogssällskapet's market areas east and west. The criterion was that the NIPF owners had to own or be a co-owner in a property of at least 200 hectares of productive forest. The response rate for the survey was 49 percent.

Forest management is a complex term that is difficult to understand the meaning of, but according to forest managers the important features are long-term and holistic approach. The three most commonly purchased services among NIPF is in the following order; forest management plan, financial statements including tax returns and finally bookkeeping. Most NIPF owners in general are willing to pay for the business services but they want to pay more for the forestry services in funds. Co-owned properties in general have a higher willingness to pay for all management services compared to the sole proprietorship. Urban living forest owners in general turns out to be more interested in the forestry services in comparison with forest owners living at their property which rather pay for business and financial services in general.

The results demonstrates differences between NIPF that could be of interest to forest management companies when they the search for new customers. Co-owned properties turns out to be a very interesting group, since this category of NIPF owners tend to want to pay more than the sole proprietorship, in general. While their ownership composition, with multiple owners, may complicate for individual owners to make their own decisions within the cooperation, therefore external assistance can be useful. The result shows that more than half of the respondents are not aware or hardly aware of Skogssällskapet's offered services. These answers reflect a need for an enhanced exposure for the company.

**Keywords:** *Forest management, survey, willingness to pay, NIPF, co-owner, urban living owners*

## Förord

Jag vill med dessa rader rikta ett stort tack till alla som har bidragit med hjälp och kunnande till detta examensarbete. Först och främst vill jag tacka värdföretaget Skogssällskapet förvaltning AB som gett mig den fina möjligheten att få skriva för dem. På företaget vill jag rikta ett stort tack till de personer som tagit sig tiden att besvara mina frågor och funderingar. Ett särskilt tack vill jag rikta till Staffan Mattson och Carl-Johan Carlsson, mina externa handledare, som varit till stor nytta under arbetets gång.

Jag vill även passa på att tacka min flickvän och tillika sambo Elin Holm som fått agera bollplank och stått ut med mina olösta tankar från de gångna exjobbssdagarna. Jag älskar dig!

Jag vill dessutom rikta ett varmt tack till SLU och min handledare Folke Bohlin som bistått mig med råd och dåd under arbetets gång. Ett särskilt tack vill jag rikta till Oscar Hultåker som under det kritiska skedet inför enkätutskicket bistod med många goda idéer och synpunkter. För uppfräschning av mina statistiska kunskaper vill jag tacka Mikael Andersson Franko, universitetslektor i tillämpad statistik och ekonomi på SLU, Ultuna.

Sist men inte minst vill jag tacka alla skogsägare som besvarat enkäten, utan dem hade detta examensarbete inte varit möjligt.

Filip Eriksson

Uppsala, 26 maj 2014

# Innehållsförteckning

## Sammanfattning

## Abstract

## Förord

<b>Innehållsförteckning .....</b>	<b>5</b>
<b>1 Inledning.....</b>	<b>6</b>
1.1 Bakgrund .....	6
1.2 Problemställning.....	7
1.3 Syfte .....	8
1.4 Frågeställning .....	8
1.5 Avgränsningar .....	8
<b>2 Teori.....</b>	<b>9</b>
2.1 Val av teori .....	9
2.2 Tjänster, pris, erbjudande och betalningsvilja .....	9
2.3 Skogsägare, mål och beslutsgrund.....	12
2.4 Teoretiskt ramverk .....	14
2.5 Hypoteser.....	15
<b>3 Metod .....</b>	<b>16</b>
3.1 Forskningsmetod .....	16
3.2 Kvalitativ förstudie.....	16
3.3 Kvantitativ undersökning .....	17
3.4 Population och urval.....	20
3.5 Svarsandel och bortfallsanalys .....	21
3.6 Databearbetning av enkät .....	22
3.7 Reliabilitet, validitet och generaliserbarhet.....	24
3.8 Etiska forskningsaspekter.....	24
<b>4 Resultat .....</b>	<b>25</b>
4.1 Kvalitativ förstudie.....	25
4.2 Kvantitativ undersökning .....	28
<b>5 Kvantitativ resultatanalys .....</b>	<b>40</b>
5.1 Vilka förvaltningstjänster köper skogsägare idag och skiljer sig behovet mellan olika kategorier av skogsägare? .....	40
5.2 Vilka förvaltningspaket vill skogsägarna betala för och vad är viktiga egenskaper?.....	41
<b>6 Diskussion .....</b>	<b>43</b>
6.1 Metoddiskussion.....	43
6.2 Vad är skogsförvaltning och vilka är Skogssällskapet? .....	45
6.3 Syntes av betalningsviljan för samtliga förvaltningspaket .....	46
<b>7 Slutsatser .....</b>	<b>48</b>
7.1 Rekommendationer .....	48
<b>Referenser.....</b>	<b>49</b>
<b>Bilagor .....</b>	<b>50</b>

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

De privata skogsägarna äger cirka hälften av Sveriges skogsmark (Skogsstyrelsen, 2014). Ägarkategorin har under de senaste decennierna förändrats. Skötseln av de privatägda skogarna varierar och är beroende av ägarnas mål, omvärldsfaktorer och skogstillståndet på fastigheten (Törnqvist, 1995; Ingemarson 2004).

Trenden bland skogsägare pekar på att allt fler vill äga skog och därmed ökar samägandet. Dessa skogsägare har säkerligen olika uppfattning om mål och aktivitetsnivå i skogen vilket kan vara utmanande att sammanföra till en gemensam inriktning. Genomsnittsskogsägarens kunskap om skog och skogsbruk har minskat såväl som den ekonomiska betydelsen av skogen och andra värden har fått en större betydelse. Samtidigt ökar urbaniseringen och därmed antalet utboägare av skog. (Lidestav & Nordfjell, 2002) Den nya skaran av skogsägare med fler och mer geografiskt separerade ägare som får mindre tid för sina fastigheter är det rimligt att anta servicebehovet kommer att förändras och innebära omställningar för tjänsteleverantörerna inom skogsbruket (Lidestav & Nordfjell, 2002; Lindroos, 2005).

Skötseln av de privata skogsägarnas fastigheter utförs antingen på egen hand av skogsägarna eller med hjälp av en extern part såsom skogsbolag, skogsägareföreningar eller fristående förvaltningsbolag. För skogsägare som väljer att anlita extern hjälp finns det ett stort utbud.

Denna studie vill belysa hur betalningsviljan för skogliga tjänster skiljer sig mellan privata skogsägare och på så vis nyansera bilden av ägarnas handlingsmönster. Genom en ökad förståelse för skogsägarnas betalningsvilja är detta examensarbete tänkt att vara ett hjälpmedel vid uppsökandet av nya kunder för samtliga skogsbolag som bedriver förvaltning. Förhoppningen är att arbetet ger nya perspektiv på hur servicen mot privata skogsägare kan förbättras i framtiden.

### *Vem äger skogen*

År 2011 var antalet skogsägare 327 727 stycken och bland dessa var 38 procent kvinnor och 62 procent män. Antalet brukningsenheter ägda av fysiska personer var färre och uppgick 2011 till 227 129 stycken. Av dessa var 25 procent utboägda, 7 procent delvis utboägda och 68 procent närboägda. Definitionen av en utboägare är att ägaren skall bo i en annan kommun än där brukningsenheten är lokaliserad. För närboägaren är innebörden att ägaren skall bo i samma kommun som brukningsenhetens lokalisering. Begreppet närboägare kommer fortsättningsvis benämnas som åboägare i denna rapport. Om brukningsenheten ägs av flera ägare skall samtliga delägare uppfylla kriterierna för åbo- respektive utboägare för att klassas som detta, om minst en av delägarna bor i en annan kommun än där brukningsenheten är belägen klassas fastigheten som delvis utboägd. (Skogsstyrelsen, 2013)

### *Skogssällskapet*

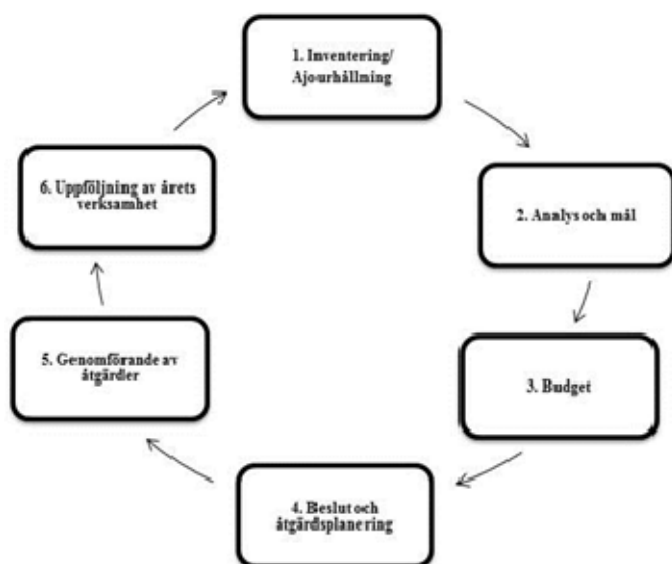
Skogssällskapet AB är en koncern som består av tre bolag, Skogssällskapet AB ägs i sin tur av en stiftelse (Skogssällskapet, 2014a). En del i koncernen är Skogssällskapet förvaltning AB vilka är verksamma inom skogsförvaltning i hela Sverige. Bolaget förvaltar sammanlagt 500 000 hektar produktiv skogsmark i Sverige och hanterar cirka 2 miljoner kubikmeter virke årligen. Deras affärsidé är att bistå skogsägare med en professionell skogsförvaltning där ägarens mål och förutsättningar är i fokus. Det som utmärker Skogssällskapet jämfört med många andra aktörer är att de är fristående, vilket innebär att de inte är bundna till någon egen industri (Skogssällskapet, 2014b).

## **Förvaltning av skogsmark**

Att äga och förvalta skog kan jämföras med att placera kapital i värdepapper. Beroende på ägarens mål med sitt innehav skiljer sig valet av placering och förvaltningsaktivitet. (Lönnerstedt & Svensson, 2000)

Det finns en arealmässig gräns där skogsägaren kan få svårt att hinna med förvaltningsarbetet själv. Många skogsägare värdesätter därför att ha en utomstående part som kan sköta om fastigheten. Att äga skog passivt är som att ha värdepapper, utan att veta om det är bra eller dåligt. Således finns kapital bundet i skogen vilket växer oavsett åtgärd men med skötsel växer värdet bättre. Den hjälpen kan du fråna ett förvaltningsbolag eller som en skogsförvaltare uttrycker det; "Vi är som en hedgefondmanager". (Eggers, pers. komm. 2014)

I boken *Bästa skogen* presenterar Skogssällskapet sitt förvaltningskoncept. Skogsförvaltning enligt Skogssällskapetets filosofi är uppbyggd i en förvaltningsmodell med sex komponenter, se Figur 1 för förvaltningsmodellen. Fokus för förvaltningen är att arbeta mot skogsägarens mål och behov med ett långsiktigt perspektiv. Konceptet inleds vanligen med att Skogssällskapet sluter ett avtal med kunden och inventerar deras skogsmarksinnehav. Om inte fastigheten sedan tidigare har en skogsbruksplan upprättas vanligen en sådan. I denna plan kartläggs de olika bestånden som utgör skogsmarksarealen. Planen uppdateras sedan kontinuerligt för att vara underlag vid styrning mot skogsägarens mål. Målen för skogsförvaltningen utgår ifrån vad skogsägaren vill uppnå på både kort och lång sikt. Utifrån dessa mål och fastighetens förutsättningar sätter Skogssällskapet upp en budget som föreslår vad som behöver göras för att skogsägarens mål ska nås. Vägledning görs sedan med Skogssällskapetets experter inom såväl ekonomi som skog och därefter tas beslut om vad som ska göras. Åtgärderna utförs sedan med hjälp av Skogssällskapetets samarbetspartners. Slutligen stäms de utförda åtgärderna av mot budgeten genom att både ekonomi och kvalité utvärderas vid årets slut. (Anon, 2011)



Figur 1. Skogssällskapetets förvaltningsmodell. Egen bearbetning. Källa: Anon, (2011)

## **1.2 Problemställning**

De privata skogsägarna beslutar idag om skogsskötseln på det egna innehavet inom berörda myndigheters gällande lagar och förordningar. Vill skogsägaren betala för denna hjälp, externt, är valmöjligheterna stora bland de förvaltningsbolag som kan utföra skogsskötseln. Det finns företag som renodlat verksamheten till att köpa in rundvirke och ge skötselråd till



skogsägarna. Utöver dessa finns det medlemsföreningar där rådgivningen är en del av medlemskapet. Slutligen finns det företag som är öppna i sina erbjudanden. Dessa företag tar betalt, vanligen per timme eller per hektar för utförda åtgärder. (Karlsson, pers.komm., 2014) Men om det går att få hjälp ”gratis”, finns det då skogsägare som kan tänkas vilja betala för förvaltningstjänster?

Lindroos (2005) hävdar att utboägarskap, flera ägare och försämrat kunskapsläge om skogsskötsel hos skogsägarna sammantaget förväntas bli en utmaning i rekryteringsprocessen av kunder för skogsförvaltningsbolag. Enligt Eriksson *et al.* (2010) visar dagens skogsrådgivning tecken på att arbeta mer reaktivt än proaktivt. Inarbetade strukturer och arbetssättet hos företagen tenderar att utforma rådgivningen efter traditionella riktlinjer vilket kan leda till att de råd som ges till skogsägarna inte alltid ligger i linje med de mål skogsägaren har på lång sikt.

Den förändrade ägarstrukturen hos skogsägarna har lett till svårigheter för skogsförvaltningsbolag att förstå skogsägarnas tjänstebehov och således även deras betalningsvilja för tjänster. Genom förändrade marknadsförutsättningarna är en avstämning av skogsägarnas preferenser till nytta för att kundanpassa erbjudanden och effektivare kommunicera budskapet till skogsägarna i framtiden. (Mattsson, pers.komm.2013).

### **1.3 Syfte**

Det övergripande syftet med detta examensarbete är att undersöka skogsägares betalningsvilja för skogsförvaltning. Delsyftena är att tydliggöra begreppet skogsförvaltning, klargöra vilka typer av skogsägare som betalar för förvaltningstjänster idag samt vilka delar av förvaltningen de betalar för. Ytterligare ett delsyfte är att skatta skogsägarnas framtida betalningsvilja för skogsförvaltning.

### **1.4 Frågeställning**

Utifrån examensarbetets syfte formulerades följande frågeställningar:

- Vad är skogsförvaltning?
- Vilka förvaltningstjänster köper skogsägare idag?
- Vilka skogsägare vill betala för förvaltningstjänster?
- Vilka förvaltningstjänstepaket vill de betala för?

### **1.5 Avgränsningar**

Avgränsningarna har gjorts tillsammans med Skogssällskapet, uppdragsgivaren för detta examensarbete. I linje med deras förväntningar och önskemål fokuserar studien på privata fysiska skogsägare som äger en brukningsenhet om minst 200 hektar produktiv skogsmark. Det geografiska området för undersökningen begränsas till två av Skogssällskapets fyra marknadsområden, nämligen områdena öst och väst. Då marknadsområdena är utsatta för konkurrens av andra skogsbolag och skogsägareföreningar har respondenterna fått besvara vem av marknadsaktörer de främst anlitar i enkätens frågeformulär.

## 2 Teori

### 2.1 Val av teori

I en inledande litteraturstudie har jag sökt efter litteratur om svenska skogsägares betalningsvilja för förvaltningstjänster. Utländsk litteratur om skogsägare har uteslutits då de inte bedömdes tillföra relevant information i samband med betalningsvilja samt att de förhållanden som studeras utomlands ofta tenderar att avvika från svenska. En slutsats är att studier om svenska skogsägares betalningsvilja för förvaltningstjänster inte har publicerats tidigare.

Då valet av teori tenderar att påverka arbetets utformning i hög grad redogörs i detta stycke för varför teorin valts. Att välja teoretiskt ramverk till en studie kan vara nog problematiskt. I denna studie har fokus legat på att ge en gedigen bakgrund till de privata skogsägarna. Då denna studie primärt har för avsikt att beskriva privata skogsägares betalningsvilja för förvaltningstjänster har således ett kapitel om tjänster redogjorts för. De tre delarna i min teoretiska modell ämnar bygga upp en förståelse hos läsaren för studiens analys ram. Genom att knyta ihop tjänster, betalningsvilja och skogsägare är tanken att läsarens helhetsbild skall stärkas.

### 2.2 Tjänster, pris, erbjudande och betalningsvilja

#### 2.2.1 Tjänster och service

En tjänst kännetecknas av att den produceras och konsumeras samtidigt. Tjänster är processer som består av en rad aktiviteter snarare än saker. Kunden deltar i viss mån i den process som utgör tjänstproduktionen. (Grönroos & Larsson, 2002)

Det finns olika sätt att definiera kvalitet, en av de vanligaste är den användarbaserade. Den utgår från vad användaren upplever är kvalitet. Vilken kvalitet företagen ska producera sina produkter och tjänster på är beroende av vilken marknadsstrategi företaget har och vilken typ av kunder de riktar sig till. Är företags ambition att vara marknadsledande och ta hand om kunder som kräver hög service, måste företaget skapa sådana förväntningar bland kunderna. För att därefter leverera en hög tjänstekvalitet som då uppskattas av kunderna. Det viktigaste i begreppet kvalitet är att kundernas upplevelser möter deras förväntningar, då upplevs kvaliteten som god. Gällande upplevd kvalitet finns det fyra utfall som i ordningen rankas; dålig kvalitet, bekräftad kvalitet, positivt bekräftad kvalitet och förhöjd kvalitet. Minimimålet för ett företag är bekräftad kvalitet. För att få riktigt nöjda kunder är dock den positivt bekräftade kvaliteten det mål företag ska inrikta sig mot. Dock kan det finnas en risk med denna kvalitetsnivå, då den kan upplevas hög för kunden. Om den upplevs hög, kan relationen mellan intäkter och kostnader bli negativ på grund av de höga produktionskostnaderna. Förhöjd kvalitet är således inte försvarbart ekonomiskt. Riskerna med att ge kunderna en alltför hög kvalitet gentemot den efterfrågade är att tjänsten kan upplevas som dyra, trots den goda kvaliteten. En grundregel är att kunderna ska få lite mer än vad de förväntat sig. Den positivt bekräftade kvaliteten är således eftersträvarsvärd, då den brukar ge utlopp för kundförtjusning. När kunderna blir positivt överraskade tenderar de att vilja behålla sin affärsrelation till företaget samt att de talar väl om företaget till andra. (ibid)

Många företag uttrycker ett missnöje med att deras kunder eller presumtiva kunder inte vill betala extra för god service. Därmed står utvecklingen av kvaliteten ofta åt sidan för de mer produktionsinriktade lösningarna. Ett vanligt problem är att företagen har svårt att kommunicera till kunden vad den ökade servicen kan ge i utbyte. Grönroos & Larsson. (2002)

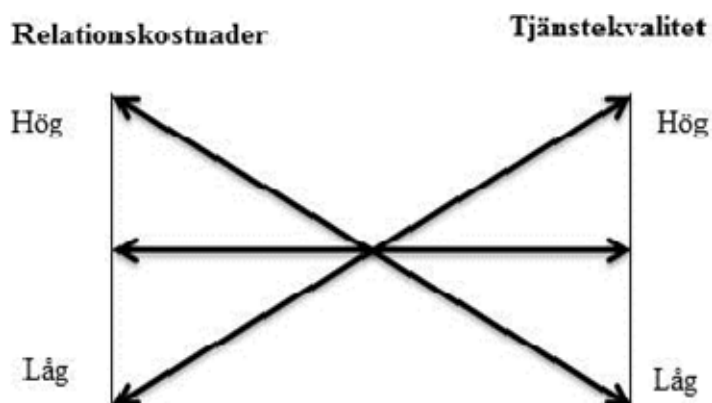
beskriver att det finns huvudsakligen fyra anledningar till att kunder inte vill betala extra för service.

- Tjänsteleverantören har inte kunnat påvisa kunderna de fördelar de kan få av erbjudna tjänster. I form av exempelvis ökad bekvämlighet, stöd, trygghet eller lägre kostnader.
- Tjänsteleverantören har inte lyckats visa att de långsiktiga kostnadseffekterna av tjänsten är en viktigare beslutsfaktor än priset för tjänsten.
- Tjänsten är inte så kundinriktad som den borde vara och erbjuder inte de fördelar som kunderna önskar sig.
- En viss kund är inte intresserad av extra värdeökande tjänster utan vill bara ha kärnlösningen så billigt som möjligt.

Om företaget däremot lyckas kommunicera fördelarna med bra service finns det mycket att vinna för båda parter. Grönroos & Larsson (2002) beskriver det som att: ”Utmärkt service betalar sig två gånger - för båda parter”. Med det menar han att tjänsteleverantören vinner på möjligheten att höja priset över marknadsnivån samt sänka produktionskostnaderna genom förbättringsarbete. Kunden vinner på att kostnaderna för att upprätthålla relationen till leverantören sjunker med tiden samt att de inte har några kostnader för att söka efter nya partners att inleda en relation med. (op. cit.)

### **2.2.2 Pris, relationskostnader och totala långsiktiga kostnader**

Vid enstaka transaktioner och mindre affärer är priset den faktor som det ägnas störst uppmärksamhet åt. Vid långsiktiga samarbeten kommer dock priset att få en underordnad betydelse då relationskostnader – direkta, indirekta och psykologiska är minst lika viktiga för köparen. En dyr tjänst kan innebära att flera tjänster ingår i erbjudandet. Tjänsteleverantören framhäver, i relation till billigare konkurrenter, den höga kvalitén av sitt erbjudande och med ett högre pris än konkurrenten som enbart erbjuder grundlösningen till en lägre servicenivå. Fördelen med en billig tjänst är det låga priset men i ett senare skede kan den tänkas ge en högre totalkostnad än den tjänst som initialt är dyrare. Det beror på att de indirekta relationskostnaderna ökar med den låga servicenivån samt om kunden vill utöka grundpaketet ökar de direkta relationskostnaderna. Det leder på sikt till att den totala kostnaden ökar för kunden. Det är därför viktigt att från företagshåll kommunicera fördelarna med sitt erbjudande på både kort- och långsiktigt. Relationen mellan tjänstekvalitet och relationskostnader åskådliggörs i figur 2. (Grönroos & Larsson, 2002)

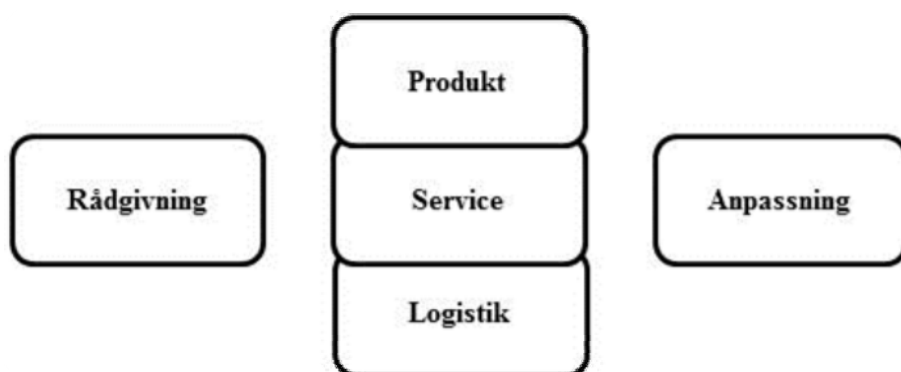


Figur 2. Relationen mellan tjänstekvalitet och relationskostnader (Egen bearbetning efter Grönroos & Larsson (2002))

### 2.2.3 Erbjudandet

Grunden i all säljverksamhet är att utgå från vad kunden vill ha och betala för. Genom att orientera sin verksamhet och arbeta med de fem komponenter som ingår i Fords *the offering* eller erbjudandet (på svenska) kan kundstyrningen och måluppfyllelsen ökas ytterligare. Erbjudandet består av tre kärnkomponenter: produkt, service, logistik samt två relationsvårdande delar: rådgivning och anpassning. (Ford & Ritter, 2002)

Produkten innefattar den fysiska produkten eller tjänsten som kunden upplever. Till denna del kopplas dessutom kärnvärden såsom hållbarhet och kvalitet. Servicekomponenten har blivit ett viktigt inslag bland dagens företag och är ofta något som utmärker och särskiljer företagen från varandra, skogsindustrin är inget undantag. Logistik berör transporten av produkten till kunden. Det kan handla om lastbilstransport om det är en fysisk produkt men beträffande förvaltningstjänster blir transporten i form av att förvaltare möter kund. Hur de tre kärnkomponenterna utformas beror på kundens önskemål. Rådgivning bistår företaget kunden med och till sist, när kunden bestämt sig för hur denne vill ha det, sker en anpassning av de tre kärnkomponenterna efter deras önskemål.(ibid)



Figur 3. Erbjudandet (Ford & Ritter, 2002)

### 2.2.4 Betalningsvilja

Betalningsvilja är det monetära värdet en kund tillskriver en tjänst eller produkt och i förlängningen det pris kunden är beredd att betala. Vad kunden ger varan eller tjänsten för värde utgår från hur väl kundens behov uppfylls. Trots att två personer känner samma tillfredsställelse av att köpa en tjänst eller produkt kan den uttryckliga betalningsviljan skilja mellan dem. Anledningen är att betalningsviljan består av flera svårseparerade attribut som tillsammans bildar produkten eller tjänsten. (Lee *et al.*, 2004) Värde går enligt Rohan (2000) att koppla till vilka värderingar och mål som styr människans liv. Avsaknad av eller missnöje inför något attribut kan leda till att betalningsviljan skiljer sig åt mellan personer, beroende på hur attributen uppfattades. Om ett efterfrågat attribut saknas kommer köparen att omvärdera erbjudandet enligt hur viktigt köparen tyckte den saknade funktionen var. (Lee *et al.*, 2004) Studier har visat att individer räds mer åt en förlust än vad den uppskattar en likvärdig vinst. Detta medför att en likvärdig kompensation saknar betydelse om det inte var det individen från början efterfrågade. (Coursey *et al.*, 1987) Dessutom har forskning kunnat påvisa att människor relativt ofta är oförmögna att förhandla om priset på en produkt eller tjänst på grund av en bristande förståelse för värdet (Bazerman *et al.*, 2000). Det problematiska med betalningsviljemätningar är att människor i regel har en bra uppfattning om sina grundläggande värden men kan ha svårt att uttrycka de i en specifik situation, vilket medför en osäkerhet till mätningar av betalningsvilja (Rohan, 2000).

Trots svårigheterna är mätningar av kunders betalningsvilja för produkter och tjänster värdefulla för företag som bedriver säljverksamhet. Genom kännedom om betalningsvilja och lyhördhet inför kunders behov underlättas utvecklingen av produkter och tjänster mot kundanpassade erbjudanden. (Lee *et al.*, 2004)

## 2.3 Skogsägare, mål och beslutsgrund

### 2.3.1 Svenska skogsägare

Dagens skogsägare har inte samma syn på sin skogsfastighet som tidigare. Tidigare utgjorde skogsfastigheten ett helhetsperspektiv för ägaren där virket från skogen användes till djurdriften och underhåll för olika byggnader och intäkterna hade stor betydelse för hushållsekonomin. Idag får merparten av skogsägarna sin huvudsakliga inkomst vid sidan av skogen och mer än hälften bor på en annan ort än där skogsfastigheten är belägen. Samtidigt har andra nyttor än de rent ekonomiska fått större betydelse. Mer än hälften av skogsägare värderar nyttan från ved/virke och rekreation högre än skogsinkomsterna. (Eriksson *et al.*, 2010).

Ingemarson (2004) fastslog i sin studie om skogsägare att det i huvudsak finns fyra övergripande målkategorier som vardera innehåller fyra mål. De övergripande kategorierna är; produktionsmål, mjuka värden, bevarande mål samt ekonomiska mål, se Tabell 1.

Tabell 1. Skogsägarnas mål. (Egen bearbetning efter Ingemarson, (2004))

Produktionsmål	Bevarande mål	Mjuka värden	Ekonomiska mål
Virkesproduktion	Naturvård	Känslomässiga band	Avkastning på insatt kapital
Viltproduktion	Kulturvård	Skogsägartradition	Likviditetsreserv
Svamp- & bärproduktion	Vattenvård	Utmaning med skogsskötsel	Inkomstkälla
Skogsbetesproduktion	Markvård	Estetiska värden	Skatteplanering

Sammansättningen av och förutsättningarna för svenska privata skogsägare genomgår ständiga förändringar. Andelen skogsägare som äger fastigheter ihop med andra, så kallade samägare, har ökat. Enligt Lidestavs & Nordfjells (2002) undersökning var andelen ensamägare endast 29 procent av samtliga privatskogsägare. Nackdelen med att vara samägare kan vara att ägarna har olika mål och varierad ambition till skoglig aktivitet. Dock framhävs fördelar med att det finns fler tillgängliga personer som kan dela på arbete, ekonomi och ansvar. (op. cit.)

Enligt Lidestav & Nordfjell (2002) studie är andelen åbor mindre än andelen utbor bland de privata skogsägarna, andelen utbor tenderar dessutom att öka över tiden. Åbor äger dock en större andel av totalarealen skog. Distansen till fastigheten leder till att allt fler skogsägare ser sig som förvaltare än skogsbrukare, då de vanligen är beställare av tjänster snarare än utförare. På grund av mindre tid till fastigheten och geografisk separering till följd av exempelvis arbete i staden förväntas kunskapen om skog minska och betydelsen av en aktiv skogsskötsel som bidrag till hushållsekonomin åsidosättas. (Lidestav & Nordfjell, 2002)

Eriksson (2008) genomförde en enkätundersökning av skogsägare där han undersökte aktiviteten i deras brukande. Studien vittnar om att det behövs mer kunskap om skogsägarnas framtida värderingar, mål samt sannolika åtgärdsbehov för att kunna utföra bra prognoser över skogsägarnas aktivitet i framtiden. Det framkom generellt att aktiviteten beträffande skogsvård och avverkning var högre för män än för kvinnor, högre för yngre än för äldre, högre för åbor än för utbor samt att aktiviteten ökade med en nygjord skogsbruksplan. I övrigt

visade det sig att ekonomiska faktorer hade ett stort inflytande på skogsägarens åtgärdsbeslut. (Eriksson, 2008)

Gunnarsson & Mårtensson (2004) genomförde en enkätstudie med 500 slumpmässigt utvalda skogsägare tillika kunder till uppdragsgivaren Stora Enso. Undersökningen gjordes som ett led i att kartlägga vilka olika typer av skogsägare som fanns inom urvalet och hur deras mål med skogsbruk varierade och vad de hade för hjälpbehov. Skogsägarna i stort var intresserade av tjänster med hög kvalitet och ett utbud som gick att påverka efter behov. En stor vikt lades på att kommande generationer skulle få ta över en skog i bra skick där fokus legat på långsiktig skötsel som främjat ekonomisk avkastning men utan att ge avkall på naturvård. Vidare värdesattes en kompetent samarbetspartner som var lätt att kontakta och som kunde ge skogliga skötselråd. Samarbetspartnern skulle dessutom vara trygg och värna om en långsiktig relation där en säker betalning framhölls som viktig. (op. cit.)

Utbör visade sig vara mer intresserade än medelskogsägaren av ett komplett utbud av tjänster, utbildning samt planering. Det ökade intresset av hjälp berodde enligt författarna på att denna grupp av skogsägare har mindre tid och inte bor i direkt anslutning till sin fastighet. Kunskapsluckor visade sig troligen finnas då intresset för utbildning var högre än för medelskogsägaren. Den ekonomiska avkastningen var inte det primära målet för utbornas ägande, däremot var intresset för naturvård tämligen stort. Skogen ansågs ha en liten betydelse för hushållsekonomin. (ibid)

Åborna var till skillnad mot utborna mindre intresserade av planering och utbildning men intresset för att köpa in skogliga tjänster tenderade att vara högre än för medelskogsägaren. Målen kretsade fram för allt kring god ekonomisk avkastning samt ökat virkesförråd på fastigheten. Intäkterna från skogen ansågs vara viktiga och bar i regel andra kostnader som är kopplat till gården i form av exempelvis underhåll. Naturvårdsintresset var lågt troligen på bekostnad av skogens ekonomiska betydelse. (ibid)

### **2.3.2 Motiv för beslut**

En ägarcykel inom det privata icke industriella skogsbruket varar i regel inte längre än 30-40 år. Inom denna tid inryms vanligen ett antal åtgärder av varierande karaktär. Det kan handla om exempelvis röjning, gallring och plantering. Men den mest betydelsefulla åtgärden såväl ekonomiskt som skötselmässigt är slutavverkning. Det finns enligt Törnqvist tre motiv som har störst inverkan på den enskilda skogsägarens beslut. Dessa tre är omvärldsfaktorer, skogstillståndet och ägarhushållets behov. (Törnqvist, 1995)

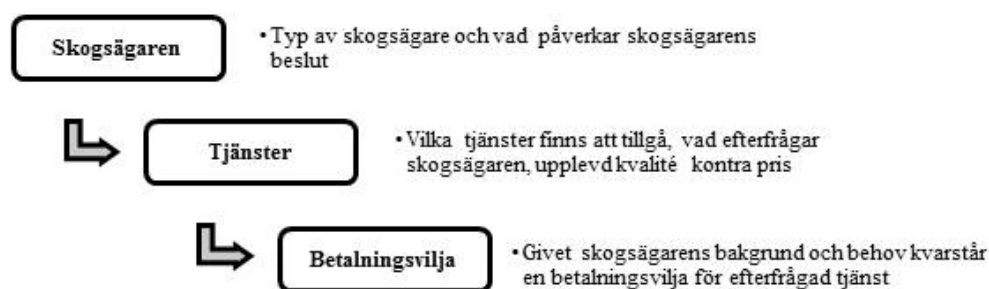
**Omvärldsfaktorer:** Kondenserat är såväl skogsbruket i allmänhet som privatskogsbruket i synnerhet styrt av vad omvärlden medger samt stimulerar aktörerna till. I huvudsak finns det tre faktorer som påverkar. Dessa tre är virkesmarknaden, skattesystemet och skogspolitiska åtgärder. Beträffande virkesmarknaden har studier visat att det finns en korrelation mellan virkespris och avverkningsnivå. Vid ett ökat pris på virke tenderar privatskogsbrukets avverkningar att öka och vice versa. (Lönnstedt, 1985; Törnqvist, 1995) Skattesystemets regler är en annan omvärldsfaktor som påverkar ägarens beslut. De skogspolitiska åtgärderna påverkar vad som får göras i svenskt skogsbruk, i vilka former samt vad skogsägaren får bidrag för (Törnqvist, 1995).

**Skogstillståndet:** En bedömning av realiserbara värden idag och framtida värden påverkar skogsägarens agerande. Storleken på bruksenheten, markens bonitet, ålderssammansättning, virkesförråd och tillväxt är faktorer som påverkar och begränsar

avverkningsbesluten för den enskilde skogsägaren. I övrigt kan inskränkningar i brukandet ta form av naturliga störningar som brand eller storm men även av planerade åtgärder beträffande viltvård, naturvård och rekreationsåtgärder. Skogsägarens agerande avgörs sålunda av skogens beskaffenhet med utgångspunkt i skogsägarens mål. (op. cit.)

**Ägarhushållets behov:** Detta innebär att skogsägaren avverkar för att täcka ett ekonomiskt behov. En skillnad görs om kostnaderna anses vara tillfälliga såsom tillköp av skogsmark eller om de är löpande som räntebetalning, amortering eller underhåll. Det sistnämnda som Törnqvist (1995) nämner är ägarnas behov av eget kapital. Utbudet av virke påverkas enligt Lönnstedt (1985) av ägarnas ekonomiska situation som är avgörande för avverkningsintensiteten med regelbundna och jämna avverkningar. Kvalitén på åtgärdsbesluten är beroende av företagsledarens personlighet och kunskap. Utförandet av åtgärderna, i egen regi, är beroende av antal personer som är knutna till gården och deras hälsostatus.

## 2.4 Teoretiskt ramverk



Figur 3. Stegvis modell över de faktorer som påverkar betalningsviljan hos skogsägare. (Egen bearbetning)

Följande modell illustrerar den process som ligger till grund för den betalningsvilja som finns för tjänster.

**Skogsägaren**, i detta steg utgår vi från kunden i detta fall skogsägaren. Skogsägaren definieras avseende på hur fastigheten ägs, vart ägarna bor, vilka preferenser ägarna har samt vad som begränsar ägarnas beslut.

- Hur många äger skogen och var bor ägarna
- Hur stor är fastigheten
- Fastighetsägarnas ekonomiska möjligheter.
- Skogsägarens mål

**Tjänster**, i detta steg definieras de tjänster som finns att tillgå från tjänsteleverantören, kvalitén på tjänsterna och slutligen vad skogsägaren efterfrågar.

- Vilka tjänster erbjuder tjänsteleverantören
- Uppfyller tjänsten skogsägarens behov
- Vilken relation har skogsägaren till tjänsteleverantören

**Betalningsvilja**, i det sista steget återstår den betalningsvilja som finns kvar efter att de två första stegen har passerats. Betalningsviljan blir sedermera produkten av de två steg som tidigare beskrivits.

- Hur väl uppfylls skogsägare  $X$  grundläggande mål när denna betalar  $Y$  kronor för tjänsten  $Z$ .
- Går det att skräddarsy tjänsten  $Z$  för skogsägare  $X$ .

## 2.5 Hypoteser

Kategoriseringen av skogsägarna följer av de hypoteser som går att utläsa nedan.

**H<sub>0</sub>:** Det finns ingen skillnad i betalningsvilja för förvaltningstjänster mellan olika kategorier av skogsägare.

**H<sub>1</sub>:** Det finns en skillnad i betalningsvilja för förvaltningstjänster mellan samägare och ensamägare av skogsfastigheter.

**H<sub>2</sub>:** Det finns en skillnad i betalningsvilja för förvaltningstjänster mellan utbor och åbor.

**H<sub>3</sub>:** Det finns en skillnad i betalningsvilja för förvaltningstjänster mellan olika arealklasser.

**H<sub>4</sub>:** Det finns en skillnad i betalningsvilja för förvaltningstjänster mellan skogsägarnas val av samarbetspartner.



## 3 Metod

### 3.1 Forskningsmetod

Inom vetenskapen görs skillnad mellan den kvalitativa och kvantitativa metoden. Den kvalitativa metoden kännetecknas av enkla och raka frågor vilka är tänkta att ge långa, nyanserade och komplexa svar. Svaren ska vara, om de är bra, innehållsrika och belysa intressanta åsikter, tankemönster och skeenden. (Trost, 2010) Den kvantitativa metoden utmärks av att vara kvantifierbar och försöka beskriva verkligheten objektivt. Kvantitativa data uttrycks oftast i siffror medan den kvalitativa metoden använder sig av ord. (Jacobsen et al., 2002)

I denna rapport kommer en kombination av kvalitativ och kvantitativ metod att användas, även kallat metodtriangulering (Bryman, 2004). Det innebär att resultaten från de kvalitativa undersökningarna i studien kommer användas i den kvantitativa undersökningen, i föreliggande fall en enkätundersökning. I detta fall har en kvalitativ intervju praktiserats i studiens begynnelse för att säkerställa relevans i de frågor som ställs i enkäten. Intervjupersonernas åsikter och insikter har sedan utgjort underlag till delar av de frågor som presenterats i enkäten.

Fördelarna med en kvalitativ metod är att färre begränsningar görs på respondentens svar. En öppenhet tillämpas i både valet av frågor och de svar respondenten ger vilket ger nyanserade data åt studien, vilket stärker den interna giltigheten. Den kvalitativa intervjun är ofta tidskrävande vilket kan leda till att, om tiden är begränsad, enbart ett fåtal personer undersökas. Detta medför i regel generaliseringsproblem av resultaten. En annan aspekt som behöver övervägas vid kvalitativa studier är förmågan att kunna strukturera resultatet. (Jacobsen *et al.*, 2002)

Fördelarna med en kvantitativ metod är att informationen som samlas genom studien är lätt att behandla och bearbeta statistiskt, detta stärker den externa giltigheten. Dessutom ges en tydligare start- och slutpunkt vilket underlättar studiens avgränsning. Strukturering av resultaten underlättas av att data kan beskrivas exakt i procent eller antal, detta ger en hög generaliserbarhet åt studien. Nackdelarna däremot är att en kvantitativ ansats kan ge en ytlig prägel åt studien i den grad att enklare förhållanden ofta studeras och att undersökningsområdet i förväg definieras av forskaren. Detta leder till att forskaren enbart får svar på de frågor som för denne anses viktiga. Ett problem som inte går att förringa med kvantitativa ansatser är distansen till respondenten, har respondenten problem med en frågeställning, ordningsföljden på frågorna eller att svara uppriktigt kommer denna information sällan författaren till del. (ibid.)

### 3.2 Kvalitativ förstudie

#### 3.2.1 Kvalitativa intervjuer

Intervjuer är enligt Jacobsen *et al.* (2002) lämpliga när relativt få enheter undersöks och intresset för vad den enskilda personens åsikter och värderingar är i ett speciellt fall. En viktig avvägning är hur intervjun ska utföras, ansikte mot ansikte eller via telefon. Fysiska intervjuer, ansikte mot ansikte, är i regel mer resurskrävande än telefonintervjuer. Dock tenderar respondenten att öppna upp sig och tala om mer känsliga ämnen under en fysisk intervju, i telefon finns dessutom risken att intervjuobjektet lättare talar osanning. (op. cit.)

Närheten med den personliga intervjun kan emellertid både vara en för- och nackdel. Fördelen

är att intervjuaren kan känna av och se hur respondenten tar emot frågorna, således kan intervjuaren enklare anpassa intervjuförloppet efter hur intervjuobjektet svarar och uppträder. Nackdelen är att respondenten kan påverkas och uppträda onormalt under intervjun till följd av intervjuarens närhet, detta fenomen kallas *intervjuareffekten*. Trots detta fenomen tenderar fysiska intervjuer att vara mer tillförlitliga än telefonintervjuer. (Jacobsen *et al.*, 2002)

Formen på intervjun kan antingen vara öppen eller strukturerad, med en glidande skala däremellan. Ett hjälpmedel är att i förväg ha bestämt hållpunkter som ska undersökas och utifrån det forma ämnen som är intressanta att fråga om under intervjun, en så kallad semistrukturerad intervju. (Jacobsen *et al.*, 2002)

Platsen för intervjun är central för hur innehållet påverkas, den så kallade *kontexteffekten*. Generellt sätt ska intervjuaren sträva efter att hålla intervjun på en plats som respondenten känner sig väl förtrogen med. Det optimala platsvalet varierar från person till person men vid intervju av en yrkesperson torde arbetsplatsen vara en naturlig miljö medan ett café kan vara konstlad. Hur miljön påverkar intervjun bör intervjuaren vara medveten om vid val av plats. (Jacobsen *et al.*, 2002)

Även om Jacobsen *et al.* (2002) framhåller ett antal problem kopplat till inspelning av intervju, finns det mycket att vinna på det. Nackdelen är att intervjuaren och respondenten kan störas av inspelningen och att innehållet därmed påverkas. Vinsterna är dock att ett mer naturligt samtal, med ögonkontakt och närvaro, kan upprätthållas. (op. cit.)

### **3.2.2 Utförande av den kvalitativa förstudien**

För att förstå begreppet skogsförvaltning och de erbjudanden skogsförvaltande bolag ger har kvalitativa intervjuer utförts. I mitt fall skedde datainsamlingen genom semistrukturerade intervjuer med fyra personer på Skogssällskapet. Samtliga intervjupersoner har en förvaltarbakgrund och bedömdes uppfylla syftet att kunna ge en djupare förståelse för begreppet skogsförvaltning samt hjälpa till att precisera frågorna i postalenkäten. Urvalet till den kvalitativa förstudien skedde genom ett bekvämlighetsurval utifrån Skogssällskapets bedömning av vilka personer som lämpligast kunnat besvara frågorna.

Intervjuerna spelades in då det möjliggjorde genomlysning och analys samt att naturliga avbrott i form av anteckningspauser kunde undvikas. Informationen som gavs användes till att utforma relevanta frågor till enkäten men var även föremål för en vidare analys, vilket inspelningen underlättade. Intervjuerna skedde enskilt ansikte mot ansikte och med *kontexteffekten* i beaktande. Intervjuerna genomfördes på respondenternas arbetsplats med avsikt att skapa trygghet hos respondenten. Fysiska intervjuer gjordes med föreställningen att respondenten skulle öppna upp sig, detta avvägdes mot telefonintervjuns enkelhet.

Frågorna i den kvalitativa intervjun har fram för allt fokuserat på att förtydliga begreppet skogsförvaltning, vad som ingår i tjänsten, hur Skogssällskapet skiljer sig från sina konkurrenter och vilka deras konkurrensfördelar är. Se Bilaga 1 för intervjumall.

## **3.3 Kvantitativ undersökning**

De data som använts till den kvantitativa undersökningen har i första hand inhämtats från intervjuer och i andra hand från tidigare studier, litteratur om skogsägare med deras beteende i skogsbruket samt teori om betalningsvilja. Informationen har varit nödvändig för att förstå hur skogsägare fram till idag har ägt och brukat sina skogar samt hur formuleringen av enkätfrågorna ska utformas för att ta reda på skogsägarnas betalningsvilja. Frågorna har sedan

testats på personer som äger skog samt personer som arbetar med skog. Testintervjuerna har varit till hjälp vid utformandet av enkäten. Studien är till sin natur, en beskrivande tvärsnittsstudie, då den undersöker tillståndet hos en grupp individer vid en given tidpunkt och samvariationen mellan olika förhållanden (Jacobsen *et al.*, 2002).

### 3.3.1 Enkätutformning

Innan frågorna utformas behövs begreppen som vi vill mäta preciseras, detta för att frågorna ska kunna utformas på ett korrekt sätt och förhoppningsvis ge önskade resultat. Att använda sig av tidigare studier, ordna fokusgrupper samt ställa flera frågor kan vara användbart om problemställningen är komplicerad. Enligt Jacobsen *et al.* (2002) finns det principiellt tre skilda former av svarsalternativ, nominell, ordinal eller metrisk. Den förstnämnda, nominell även kallad kategorisk, grupperar enheterna i kategorier efter hur de svarat, de som svarat lika bildar en kategori. De ordinala svarsalternativen grupperar enheterna i kategorier, dessutom kan enheternas svar rangordnas. Det är vanligt med ordinalskalor när forskaren vill ta reda på attityder till varor och tjänster, svarsalternativen brukar då vara i form av ”instämmer helt”, ”instämmer inte alls” och så vidare. (Christensen, 2010) Frågor som syftar till att besvara hur folk tänker agera i framtiden är problematiska. Ett exempel Jacobsen *et al.* (2002) nämner är: Vad skulle du vara villig att betala i avgift om det byggdes en bro över fjorden? Det finns huvudsakligen två problem kopplat till den här typen av frågor. För det första bör de tillfrågade ha en klar bild om sitt framtida agerande, det är sällan fallet i verkligheten utan de flesta svarar från dagens perspektiv. Det andra är att den här typen av frågor tenderar att få uppgiftslämnaren att svara strategiskt. Respondenten är inte förbehållen att betala något i verkligheten givet att den svarar att den är villig att betala en avgift på frågan.

Jacobsen *et al.* (2002) listar några minnesregler att tänka på när enkätfrågor ska utformas:

- Eftersträva enkelhet i frågorna.
- Samma begrepp kan tolkas olika av olika uppgiftslämnare.
- Människor minns inte särskilt långt tillbaka i tiden.
- Försök undvika ledande frågor.
- Överväg noga om du ska ha med en mittenkategori eller en ”vet inte”-kategori bland svarsalternativen.
- Använd gärna öppna frågor vid sidan av de slutna.
- Inled frågeformuläret ”ofarligt” och avsluta med känsligare frågor.
- Var försiktig med filterfrågor.
- Svaret på en fråga kan starkt påverkas av de tidigare ställda frågorna.
- Variera frågornas riktning.
- Testa formuläret.

Då respondenten i regel inte kan ta hjälp av enkätutformaren under enkäten är ett välformulerat följebrev viktigt. I detta brev ska syftet med undersökningen presenteras, en förklaring till varför uppgiftslämnaren har valts ut, förklaring av eventuell kodning och anonymitet, tidsfristen för insändning, kontaktperson samt ett tack för att uppgiftslämnaren tagit sig tid åt studien. För att öka seriositeten åt studien är ett officiellt brevpapper med logotyp i följebrevet att föredra. Risken med postenkäter är att de tillfrågade inte tar studien på allvar och låter bli att svara, för att förhoppningsvis höja svarsfrekvensen bör påminnelsebrev skickas ut. Vanligen skickas den första påminnelsen ut cirka tre veckor från att det första frågeformuläret skickats ut. (Jacobsen *et al.*, 2002) För att entusiasmera till en högre svarsfrekvens kan respondenten kompenseras för sin nedlagda tid genom att få pengar eller motsvarande föremål av värde. (Bryman, 2004)

### **3.3.2 Utformande av studiens enkät**

Att utforma en enkät med tillhörande frågor är tidsödande. Initialt togs utgångspunkt i den litteraturstudie som gjorts, där en okular bedömning gjordes av vad som tidigare hade frågats om i enkätsammanhang. Därefter intervjuades yrkesverksamma förvaltare för att få deras syn av vad som är unikt med Skogssällskapets tjänster och vad som särskiljer dem från konkurrenterna. Utifrån intervjuunderlaget kunde frågor om tjänster och betalningsvilja skapas. Frågorna som berör vad skogsägarna köper för tjänster idag är tänkt att vara underlag för att tolka skogsägarnas innevarande betalningsförmåga. De enkätfrågor som undersöker skogsägarnas framtida betalningsvilja är ställda i en hypotetisk ton. I dessa frågor får skogsägarna tänka sig in i ett framtida scenario. Priserna har förankring i nuvarande verksamhet, dock kan inte tjänsternas faktiska pris redovisas mer än att det återfinns i prisspannet för nuvarande förvaltningspaket. Eftersom skötseldiskussionen är problematisk och komplex formulerades tre förvaltningspaket för att underlätta respondenternas ställningstagande. Prisnivåerna togs fram genom beräkningar av idag gällande förvaltningsavtal. Samtliga priser presenterades i kr/ha och år, detta för att underlätta för skogsägarna att sätta sig in i de olika erbjudandena. Ekonomitjänsterna debiteras vanligen per timme eller på årsbasis, i dessa fall räknades ett snittpris per hektar och år fram. Snittpriset beräknades genom att jag dividerade totalsumman för ett par utvalda uppdrag med totalarealen produktiv skogsmark. Nedan presenteras de tre förvaltningspaket som ligger till grund för mätning av betalningsviljan.

*Skogspaketet* innehåller följande tjänster;

- **Skoglig rådgivning**
- **Åtgärdsplanering**
- **Upprättande och uppdatering av skogsbruksplan**
- **Virkesförmedling**
- **Personlig förvaltare**

*Affärspaketet* innehåller följande tjänster;

- **Bokslut och deklaration**
- **Bokföring**
- **Skatteplanering**
- **Hantering av arrenden och upplåtelser**

*Fullförvaltningspaketet* innehåller samtliga tjänster från skogs- och affärspaketet.

Enkäten har utformats i samråd med forskare på institutionen för skogens produkter och marknader. Fortlöpande stämdes enkäten i praktiken av med värdforetaget för att säkerställa att frågorna var i linje med deras förväntningar av undersökningen och att resultatet som framkom av enkäten skulle vara användbart för deras syften. Förutom avstämningen med ovannämnda personer genomfördes en pilotstudie av enkäten på en handfull studenter som äger skog men även ett par vänner utan koppling till skog. Detta för att säkerställa att frågorna var skarpt definierade samt att svarsalternativen täckte in det mest väsentliga. Där det fanns risk för att de förtyckta svarsalternativen inte räckte till, kompletterades dessa frågor med ett öppet alternativ där respondenten själv fick ange sitt svar i textform. För enkäten, se Bilaga 2.

Utskicket av postenkäten skedde i SLUs kuvert i format C4, i dessa låg sedan ett frankerat svarskuvert i C5 format, enkätformuläret samt ett personligt brev, se Bilaga 3, där bland annat syftet med studien klargjordes. Enkätformuläret märktes upp med individuella koder vilka möjliggjorde identifiering av de svar som kom in. Med varje respondents individuella kod

bokfört innan utskicket av enkäten kunde respondenten enkelt prickas av vid mottagandet av svaren. En påminnelse skickades ut till de respondenter som inte svarat, det skedde efter två veckor från och med det första utskicket. I påminnelsen bifogades enkätformuläret på nytt och således även ett nytt frakterat svarskuvert dessutom följde ett kortare påminnelsebrev. För att förhoppningsvis höja svarsfrekvensen kom de som hade svarat på enkäten att vara med i en utlottning av priser, i enlighet med Bryman (2004) kan en kompensation för att respondenterna tagit sig tid att svara på enkäten leda till att fler svarar.

### **3.4 Population och urval**

#### **3.4.1 Urvalsmetodik**

Urval till studier kan göras utifrån två huvudtyper, icke-slumpmässiga samt slumpmässiga urval. De icke-slumpmässiga urvalen kan delas in i undergrupperna, kvoturval, bekvämlighetsurval samt strategiska urval. De slumpmässiga urvalen däremot skiljer åt mellan; obundna slumpmässiga urval, bundna slumpmässiga urval, stratifierade urval, klusterurval och flerstegsurval. (Jacobsen *et al.*, 2002)

Ett obundet slumpmässigt urval innebär att alla enheter i populationen har lika stor sannolikhet att representeras i urvalet. I den kvantitativa studien har ett obundet slumpmässigt urval skett.

#### **3.4.2 Urvalsbeskrivning**

Efter diskussion med handledarna på värdföretaget har vissa begränsningar gjorts på populationen. En arealbegränsning om minst 200 hektar produktiv skogsmark utgjorde den nedre gränsen för urvalsramen. Då storleken på innehavet till stor del avgör förvaltningsintensiteten. Innehav över 200 hektar motiverar till att ha en skogsförvaltare som sköter om fastigheten. Fastighetens maximala storlek begränsades inte i populationen. Det geografiska område som undersökts har varit Skogssällskapets marknadsområden öst respektive väst. I detta urval har ett antal kommuner inte köpts in av Skogssällskapet men de län som huvudsakligen berörs är: Stockholms, Uppsalas, Södermanlands, Östergötlands, Gotlands, Västra Götalands, Värmlands, Dalslands, Örebros, Västmanlands samt Dalarnas län.

#### **3.4.3 Register**

Som utgångspunkt för urvalet har Lantmäteriets fastighetsregister använts. I detta register finns information om samtliga fastigheter i Sverige, om deras ägarförhållanden, storleken på fastigheten och fördelningen av areal på olika marktyper. Registret innehöll totalt 4485 fastigheter med över 200 hektar taxerad produktiv skogsmark. Registret hade sen tidigare rensats ut från de ägare som inte var enskilda privata skogsägare. Dessa var: allmänning, häradsallmänning, kommun, kyrka, stad, staten och Sveaskog. Från registret utfördes en manuell rensning av de fastigheter som inte klassificerades som enskilda privata skogsägare. Registret rensades därefter på de fastigheter som inte hade någon utdelningsadress kopplat till fastigheten. Om det var fler än en ägare per fastighet slumpades det fram vem av delägarna som skulle bli kontaktperson. De enskilda ägarna som ägde flera fastigheter rensades bort till enbart en fastighet per ägare kvarstod. Genom denna rensning undveks risk för dubbelutskick. Efter rensningen återstod 808 unika fastigheter i registret.

#### **3.4.4 Studiens urval och storlek**

De element som återstod efter rensningen av registret bildar den population som detta examensarbete ämnar beskriva. På grund av den ringa tid som fanns till förfogande var utskick av enkäter till hela populationen inte möjlig. Därför gjordes ett urval ur populationen. I denna

studie har ett obundet slumpmässigt urval skett, det innebär att samtliga element inom populationen har haft lika stor sannolikhet att komma med i urvalet.

Urvalets storlek diskuterades mellan författaren, handledaren och värdföretaget. Enligt Bryman (2004) har storleken på urvalet i absoluta mått betydelse, inte den relativa. Urvalets precision ökar med storleken och stickprovsfelet minskar. Bedömningen var, med stöd av både teori och tidigare studier, att ett urval om 400 stycken skogsägare var fullgott. Då precisionen ökar med urvalets storlek är det alltid att föredra ett stort urval. Ett urval mellan 400 till 600 enheter är som regel ändå fullgott för att uppnå både rimlig precision samt behandla informationen på ett bra sätt. (Jacobsen *et al.*, 2002)

### 3.5 Svarsandel och bortfallsanalys

Ett vanligt fenomen vid enkätundersökningar är bortfall, det finns huvudsakligen två typer av bortfall, ramfel och bortfallsfel. Ramfel består dels av övertäckning, dels undertäckning.

Övertäckning innebär att forskaren får fler enheter i urvalsramen än specificerat. Ett gammalt register kan innehålla enheter som är inaktuella. Det kan exempelvis handla om personer som har flyttat från undersökningens geografiska område eller på annat sätt blivit ointressanta för studien (Christensen, 2010).

Undertäckning innebär att färre enheter än vad som bör är med. Orsaken kan vara att registret som används är inaktuell eller inte har hunnit uppdaterats. Andra grunder kan vara att vissa personer har en hemlig identitet eller telefonnummer vilket gör att de inte kommer med i urvalet även om de ingår i målpopulationen. För att minska dessa fel ska forskaren alltid försöka att använda sig av ett uppdaterat register. (Christensen, 2010)

De fel som är direkt kopplat till enkäten, kallas bortfallsfel. Bortfallet kan delas in i tre undergrupper; svarsvägran, oförmågenhet att svara samt att respondenten vid tillfället för utskicket inte är anträffbar. (Christensen, 2010)

#### 3.5.1 Tidigare erfarenhet av enkätstudier

Ingemarsson gjorde en enkätstudie bland skogsägare där han undersökte skillnader i målbild. Enkäten skickades ut till 2022 svenska skogsägare, svarsfrekvensen hamnade på 59,3 procent. (Ingemarsson, 2004) Sundby (2013) gjorde en enkätundersökning vilken skickades till 400 privata skogsägare. Han undersökte deras tjänstebehov huvudsakligen efter hur de bodde. Studien visade att det fanns en skillnad i tjänstebehov mellan olika strata. Svarsfrekvensen för denna studie hamnade på 51 procent. Gunnarsson & Mårtenson (2004) uppnådde en svarsfrekvens på 52 procent i sin enkätstudie om totalt 500 utskick.

#### 3.5.2 Svarsandel och bortfallsanalys för denna studie

Svarsfrekvensen räknas ut enligt formel 1 där  $ns$  = enheter med fullständiga eller partiella svar,  $nb$  = enheter i kategorin bortfall och  $no$  = enheter med okänd status. Eventuell övertäckning ingår därmed inte i svarsandelsberäkningen. (Svenska statistikerförbundet, 2005)

$$SA = \frac{ns}{ns + nb + no}$$

Formel 1. Beräkning av svarsandel efter bortfallsanalys. Källa: Svenska statistikerförbundet (2005)

Av de enkäter som kom tillbaka var inte alla användbara för studiens karaktär. Nio stycken enkäter klassades som övertäckning. Sex av fastigheterna hamnade under de 200 hektar som var nedre gräns för populationen och tre av de nio hade sålt sin skogsfastighet. Beträffande de sex skogsägarna som inte uppnådde kravet på en produktiv skogsmarksareal om minst 200 hektar kan det vara så att de enbart fyllde i sin ägarandel och inte den totala areal som de var delägare i. De klassades i vilket fall som övertäckning då det inte gick att uttala sig om de uppnådde arealkriteriet eller ej. Två av de returnerade enkäterna kom tillbaka med en beskrivning att de inte kunde eller ville besvara enkäten, dessa föll i kategorin vägran. De övriga 196 ej returnerade enkäterna kategoriserades som bortfall på grund av att de inte anträffades. Efter justering för det antal som var övertecknade återstod 390 stycken i stickprovet, efter denna storlek beräknades svarsandelen.

Tabell 2. Bortfallsanalys

Stickprovsstorlek (Efter bortfallsanalys)	Svar ns	Ej skogsägare (Överteckning)	Postreturer (Överteckning)	Vägran (Bortfall) nb	Ej returnerade enkäter (Bortfall) nb
400 (390)	192	9	1	2	196

Tabell 3. Svarsandel

Svar (ns)	Bortfall (nb)	Svarsandel
192	198	49 %

### 3.6 Databearbetning av enkät

Bearbetning av svaren från en enkätundersökning kan många gånger bli tämligen omfattande, av den anledningen kommer ofta en dator till användning. Som regel nämner Christensen (2010) om forskaren har fler än 25 respondenter och dessa har svarat på mer än tio frågor bör ett statistikprogram användas för analys av data. I denna studie tilldelades varje fråga och varje frågas möjliga svar med en kod eller ett värde, detta för att förenkla statistiska bearbetningar. Rådata från enkätundersökningen förs sedan in i en informationsmatris. (Holme *et al.*, 1997) I denna studie registrerades data initialt i Excel för analys. För vissa frågor, där statistisk signifikans och samband skulle testas, användes Minitab. I Minitab genomfördes chi-två test för att testa den statistiska signifikansen och Cramers V för att testa styrkan på sambandet mellan två variabler.

#### 3.6.1 Presentation och analys av data

För att klargöra de svar som inkommit i en kvantitativ undersökning krävs analys av data. Ett sätt att förenkla de data som insamlats är genom att upprätta en fördelningsanalys. Inom ramen för fördelningsanalysen kan olika analyser utföras. Den enklaste med enbart en variabel, benämns univariat analysform. Analyseras två variabler är benämningen bivariat och slutligen om tre eller fler variabler analyseras är det en multivariat analys. (Holme *et al.*, 1997)

Ett vanligt sätt att grafiskt presentera resultatet är att beräkna respektive svars procentuella andel. I ett stapeldiagram presenteras sedan procentandelen på den vertikala axeln och svarsalternativen för frågan på den horisontella axeln. Genom att genomföra en bivariat analys kan samvariation mellan två variabler i förlängningen undersökas genom olika statistiska mått. (Jacobsen *et al.*, 2002)

För att bedöma generaliserbarheten i ett resultat kan ett statistiskt signifikanstest utföras. Den statistiska signifikansen förklarar hur en samvariation mellan två eller fler variabler från urvalet stämmer överens med populationen. En vanlig signifikansnivå inom samhällsvetenskaplig forskning är  $p < 0,05$ . Tecknet  $p$  står för sannolikhet och betyder, i detta fall, att det i mindre än 5 fall av 100 att vårt urval visar på ett samband när det inte finns något i populationen. (Bryman, 2004)

För att avgöra om det finns en samvariation mellan två variabler formas en nollhypotes. Den förklarar att två variabler i populationen inte har något samband. Därefter bestäms signifikansnivån som vanligen är 0,05. Sedan beräknas den statistiska signifikansen för resultaten som skall testas. Om resultaten är statistiskt signifikanta kan nollhypotesen förkastas. Det innebär att om resultatet visar sig ha ett  $p$ -värde under 0,05 kan vi med 95 % sannolikhet säga att det finns en samvariation i populationen mellan de två undersökta variablerna. (Bryman, 2004) För denna studie har tester utförts på signifikansnivån,  $p = 0,05$ .

### 3.6.2 Chi-kvadratmetoden och Cramers V

Genom att använda ett chi-två test kan ett sambandstest mellan två variabler utföras. Förfarandet sker genom hypotesprövning, nollhypotesen är ett påstående om att inget samband finns mellan två variabler medan den alternativa hypotesens påstående är att det föreligger ett samband. Chi-två testet kan enbart uttala sig om det finns ett samband eller ej och därmed inte riktningen eller styrkan på sambandet. Chi-kvadrat värdet,  $X^2$ , anger hur mycket de observerade frekvenserna avviker från det förväntade värdet, om det inte föreligger ett samband.  $X^2$ -värdet beräknas enligt formel 2 där  $X^2$  = Chi-kvadrat värdet,  $O$  = Observerad frekvens och  $E$  = förväntad frekvens. (Olsson et al., 2011)

$$X^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

Formel 2. Beräkning av  $X^2$ -värdet. Källa: Olsson et al. (2011)

Det framräknade  $X^2$ -värdet jämförs med ett kritiskt tabellvärde som visar sannolikhetsfördelningen för  $X^2$ . Fördelningen beror på signifikansnivån och antalet frihetsgrader (df) som i sin tur baseras på antalet celler i utfallsramen. Frihetsgraderna räknas fram genom att antalet värden på ena variabeln subtraheras med ett multiplicerat med antalet värden på den andra variabeln subtraherat med ett. Om det erhållna  $X^2$  - värdet är högre än det kritiska tabellvärdet kan nollhypotesen förkastas och ett samband kan styrkas på den givna signifikansnivån. (Holme et al., 1997) Då chi-två testet enbart kan fastställa om det finns ett samband kan det vara intressant att uttala sig om hur starkt detta samband är, ett sätt att undersöka styrkan på är med Cramers V. Det är en testmetod som utförs i samband med chi-två testet, där ett värde på Cramers V nära noll indikerar på att det inte finns något samband och ett värde kring ett indikerar ett perfekt samband. (Minitab, 2010) Cramers V beräknas enligt formel 3, där  $X^2$ -värdet divideras med antalet observationer multiplicerat med antingen det minsta värdet av antalet kolumner ( $k$ ) - 1 eller antalet rader ( $r$ ) - 1 och slutligen kvadratroten av produkten. (Esaiasson et al., 2012)

$$Cramers V = \sqrt{\frac{X^2}{\text{antal observationer} \times \text{det minsta värdet av antalet } k - 1 \text{ eller } r - 1}}$$

Formel 3. Beräkning av Cramers V. Källa: Esaiasson et al. (2012)



### **3.7 Reliabilitet, validitet och generaliserbarhet**

Bryman (2004) nämner i huvudsak tre delar som avgör kvalitén på studien, nämligen reliabilitet, validitet och möjlighet till upprepning. Reliabiliteten berör huruvida en undersöknings resultat är konsistenta, det vill säga om undersökningen görs om på nytt kommer resultaten visa samma sak. Reliabiliteten är därav ofta i fokus vid granskning av kvantitativa undersökningar. Möjlighet att upprepa studien har stark koppling med studiens reliabilitet. Skillnaden är dock att upprepningen berör hur väl beskrivna studiens olika moment är, utan hög grad av skärpa i beskrivningen är det svårt för en annan forskare att på nytt göra om studien. Validitet anses av Bryman (2004) vara det kriterium som är viktigast i forskningssammanhang. Validitet går att dela in i olika delar, en av delarna är mätningarnas validitet, det vill säga har studien mätt det som var syftet. En annan del är studiens interna validitet, vilket berör om ett påvisat samband mellan två eller fler variabler är den som stämmer överens med verkligheten, det kan finnas andra variabler som kan förklara utfallet. Den tredje del aspekten är extern validitet, detta bedömer hur väl studiens resultat gäller i ett större sammanhang med andra ord går det att generalisera resultaten. Den sistnämnda aspekten, ekologisk validitet, bedömer om de resultat som påvisats har fångat det naturliga beteendet hos populationen. Valet av undersökningsmetod eller platsvalet för en intervju påverkar den ekologiska validiteten. (Bryman, 2004)

### **3.8 Etiska forskningsaspekter**

Bryman (2004) redogör för en rad etiska principer som bör beaktas vid forskning.

- Informationskravet: De parter som berörs av undersökningen ska informeras om dess syfte samt att deras deltagande är helt frivilligt.
- Kravet om konfidentialitet: De uppgifter som finns över personer eller annat känsligt material måste behandlas med konfidentialitet samt förvaras på ett sätt att obehöriga äga ej tillgång.
- Nyttjandekravet: Uppgifter som samlats in för undersökningen får enbart användas för studiens ändamål.

Samtliga personer som är berörda av denna studie har informerats om att deras personuppgifter behandlas samt att deras deltagande är frivilligt.

## 4 Resultat

### 4.1 Kvalitativ förstudie

I denna del presenteras de resultat som går att hänföra till de kvalitativa intervjuerna. De är sammanställda efter den ordning som finns upprättad i intervjumallen, se Bilaga 1. Resultatet följer av utdrag, i löpande textform och utvalda citat, utifrån de intervjuer som har hållits med anställda inom Skogssällskapet. För att varje respondent ska kunna följas har de tilldelats ett unikt nummer i resultatet. Resultatet presenteras under det tema som var underlag för respektive frågeställning.

#### 4.1.1 Vad är skogsförvaltning?

Den generella uppfattningen om begreppet skogsförvaltning bland de intervjuade var tämligen unisont. De beskrev skogsförvaltningen på följande sätt:

*”Det är en helhetssyn där vi utgår från kundens bästa. Vi ska kunna lösa allt som har med skog att göra” Respondent 2*

*”Skogsförvaltningen uttrycker en långsiktig skötsel av skogsmarksinnehaven, det viktigaste är att vara aktiv och föreslå åtgärder till skogsägarna” Respondent 4*

*”Alltifrån skoglig planering, vilt, arrendefrågor, ekonomifrågor mm. Fastighetsfrågor och ekonomi bOLLAS vidare till experter. Göra i ordning skogsbruksplan, sätta budget, planera åtgärder, hålla kontakt med kunden.” Respondent 3*

Beträffande de skogsägare som valt att förvalta sina skogar med hjälp av extern part menade respondenterna att det fanns en distinktion mellan olika typer av förvaltningar och kunder. Nedan ses respondents 1:s kategorisering av olika skogsförvaltningskunder.

*Typ 1. Kunden är inte skogskunnig.*

Kunden har ingen större aning om vad skog och skogsbruk innebär. Fastigheten är i regel samägd, du ska komma dit med en sund rådgivning. Hjälpa dem att fatta beslut som du tycker är vettiga. Se till att de är nöjda i slutändan. Framförallt förklara om något gått annorlunda än vad det först var tänkt, kan vara svårt ibland. Denna kund kan vara tidsödande.

*Typ 2. Kunden är skogskunnig, men har inte tiden.*

De har en viss kunskap av skog men ofta är tiden det som begränsar. I regel är dessa kunder lättare att handskas med då grundläggande saker slipper förklaras. Dock händer det att de ibland motsätter sig de förslag förvaltaren föreslår, det kan då vara svårt att komma med bra argument. När de har en stark uppfattning om vad som är rätt kan de som kund bli krävande.

*Typ 3. Kunden är skogskunnig och har tid.*

Kan mycket om skog och skogsbruk men behöver en partner för utförandet av virkesaffären. Dessa kunder kan vara förvaltningskunder.

#### 4.1.2 Vad ingår i skogsförvaltningen och hur utformas avtalen?

Samtliga respondenter framhåller möjligheterna till att påverka skogsförvaltningens utformning som stora för kunden. Varje skogsförvaltning regleras i individuella avtal varpå kostnaden för dessa enbart gäller i det enskilda fallet. Det finns dock ett grundpaket som alltid ingår i en skogsförvaltning, nämligen; budget, praktisk skogsvård, upprättande av traktdirektiv och virkesanmälan, redovisning av virkesförsäljning samt informationsmöte och tillsyn. Hur avtalet ska utformas och vad som ska läggas krut på råder det dock delade meningar om.

*"En bedömning i det enskilda fallet behöver alltid göras, kommer kunden kräva stor tid. Vi försöker alltid att forma kontrakten efter stor andel debitering per timme, för att inte lägga in för mycket i det fasta. Schysstare mot kunden att debitera vid behov istället för att plocka in mycket i det fasta arvodet."* Respondent 1

Respondent två framhåller istället svagheter i det nuvarande avtalet, både från förvaltarens och kundens synvinkel.

*"Avtalen är onödigt krångliga idag, det är svårt att veta vad saker och ting kostar."*  
Respondent 2

Respondenterna framhöll att avtalen som regel inte är tidsbestämda utan skrivs som tillsvidare avtal med sex månaders uppsägningstid. Varje avtal har en målbeskrivning som tas fram i samspråk mellan förvaltare och skogsägare.

#### **4.1.3 Skillnader mellan Skogssällskapet och andra skogliga aktörer?**

Bland de intervjuade fanns det en klar uppfattning om att det finns skillnader i tjänsterna mellan olika aktörer.

*"Ja vi är en oberoende fristående förvaltarorganisation som verkar för kundens bästa. Tillskillnad mot virkesköpare som utgår från industrins bästa. Vi ska lösa allt som har med skog att göra, inte enbart jaga virke"* Respondent 2

*"Kunden kanske får lite mindre i marginal hos oss men du får dina mål inne i skogen. Helhetstjänsten och en konstant partner är ett bra argument."* Respondent 1

*"Många värdesätter den helhet som ges i våra tjänster, inte många aktörer idag erbjuder ekonomi, skog och fastighetstjänster inom ett och samma bolag."* Respondent 4

Lägre köpkraft framhålls som en konkurrensnackdel enligt respondenterna.

*"En virkesköpare kan alltid betala mer om hon eller han verkligen vill ha en post. Jag har en gräns då vi inte har en egen industri."* Respondent 1

*"Anledningen till att skogsbolagen och föreningarna kan ge "gratis" rådgivning är att deras egna industrier går bra och genererar intäkter. Om vi ska kunna konkurrera på deras villkor så måste även vi göra en bra virkesaffär. Eftersom dessa kunder inte är beredda att betala för rådgivning."* Respondent 2

Men den höga köpkraften hos vissa konkurrenter ställer sig en av respondenterna frågande till.

*"En virkesköpare vill ha virke men blir råden rätt? Vi ska också göra lönsamma affärer men ett av våra viktigaste argument är att vi är fristående."* Respondent 4

#### **4.1.4 Skogsförvaltningens förbättringspotential?**

Två av respondenterna hävdar att det finns utrymme för förändringar i skogsförvaltningen och dem menar dessutom att det finns en inbyggd svårighet i begreppet skogsförvaltning.

*"Ordet förvaltning är inte bra, det låter som att man får en förmyndare. Rådgivare är en bättre benämning. Skogsägarna är skeptiska till att låta en utomstående part ta hand om deras skogar, de känner en misstro till förvaltningskonceptet."* Respondent 2

*"Människor räds för begreppet förvaltning. Ibland kallar jag det för samarbetsavtal. Vi verkar som bollplank och hjälper till vid avrop. Vanligen vid små kunder som inte är aktiva årligen. De slipper den årliga kostnaden och betalar bara när vi gör något."* Respondent 1

*"Pristillägget på virket varierar mellan kunder och storlek på deras innehav. Som kund till Skogssällskapet finns det inget krav att leverera virke till oss, men det kräver å andra sidan att vi tjänar pengar på andra saker. Många avtal formas "snällt" för att vi räknar med att få ta del av virkesaffären. Det bästa vore att vi enbart fick betalt för vår tid och inget på virket."*  
Respondent 2

En av respondenterna framhåller att de många gånger låga marginalerna på skogsförvaltningsarvodet leder till en konflikt mellan utförandet av en korrekt skogsförvaltning och tillräcklig avverkningsvolym. Följande citat ramar in problematiken.

*"Vi borde kunna ta betalt i en fast klumpsumma där allt vad kunden efterfrågar ingår. På det viset blir vi mindre beroende av virkesaffären för att täcka in eventuella underskott. Genom detta kan vi lättare ge riktiga råd till markägarna, då ekonomiskt utrymme finns för att stå över avverkningar i dåliga tider samt att vänta ut bestånd tills de blir avverkningsmogna."*  
Respondent 3

Dock framhålls av flertalet respondenter att Skogssällskapets fördel är att de är oberoende av industrin, vilket leder till att de kan jaga en bra virkesaffär. Många skogsägare efterfrågar en bra affär men vill samtidigt inte ge avkall på kvalitén.

*"Dagens förvaltning går mer mot traditionella virkesköp, vi tjänar pengar på virket."*  
Respondent 2

*"Jag anser att arvodet är bra för det ger trygghet."* Respondent 1

*"Vi måste bli bättre på att kommunicera mervärdet av våra tjänster utan att snegla på vad andra erbjuder. Vi ska utgå ifrån kundens målsättning och presentera det på ett bra sätt."*  
Respondent 4

*"Vissa kunder är svåra att övertyga, det kommer alltid finnas kunder som inte värdesätter vårt koncept."* Respondent 4

*"Vi skulle kunna ta över virkesmarknaden om det var så att vi tog in billigare arbetskraft. Professionella förvaltare som sköter kontakten, billigare arbetskraft som sköter grovjobbet. Öron ute i bygden som vet att en virkesaffär är på gång, vi syns för dåligt."* Respondent 2

*"Vårt ledord för 10-15 års sedan var: Vi ska verka utan att synas. Vi ska finnas men inte vara någon annonsör, kunden skulle söka oss, inte vi dem."* Respondent 1

#### **4.1.5 Förmodade kundpreferenser?**

I detta stycke presenteras kortfattat vad respondenterna anser är de viktigaste faktorerna när en kund väljer extern skogsförvaltning. På grund av samstämmigheten som rådde i dessa svar har ingen presentation av respondenternas nummer angetts.

*"Priset på tjänsterna och vad jag som kund får för pengarna."*

*"Kvalité på utförda tjänster och en aktör som inte har som huvudsyfte att jaga virke till industrin."*

*"Tjänsteleverantörens lokala förankring och rykte i bygden"*

*”En kontaktbar förvaltare som kunden kan känna förtroende till.”*

*”En ansvarsfull skogsförvaltning som är effektiv och aktivt rådgivande.”*

## 4.2 Kvantitativ undersökning

I denna del presenteras de resultat som går att hänföra till studiens enkätundersökning. Enbart de frågor som är relevanta för studiens syfte och för en ökad förståelse lyfts i denna del. I samtliga framställningar är det enbart de respondenter som svarat på frågan som redovisas. För komplett sammanställning av enkätens alla svar, se Bilaga 4. För redogörelse av signifikans- och sambandstester, se Bilaga 5. Frågorna 7,8 och 9 har på grund av saknad relevans för skogsägarnas betalningsvilja valts att utelämnas i resultatdelen.

### 4.2.1 Respondenterna

Enkäten besvarades av sammanlagt 192 respondenter. I detta stycke presenteras utvalda medeltal och karaktäristika för respondenterna.

- 81 % män, 19 % kvinnor
- Medelålder 62 år
- Medelfastighetens storlek 586 hektar
- 71 % åbor
- 48 % samägda fastigheter
- Främsta målen med skogsbruket i ordning; Högsta möjliga ekonomiska avkastning (38 %), öka virkesförrådet (36 %) sedan blandade mål (8 %)

### 4.2.2 Genomförd skogsskötsel de senaste fem åren

På frågan om skogsägarnas aktivitetsgrad under de senaste fem åren visade det sig att i kategorin 301-400 hektar fanns de skogsägare som i medeltal slutavverkat störst andel av sin totalareal, med i snitt 4,08 procent, se Tabell 4 för sammanställning. Den kategori som visade sig slutavverkat minst andel var kategorin 1000 hektar eller större. Åbor har enligt denna undersökning varit mer aktiva än utbor i samtliga åtgärder. Det visar sig att samägda fastigheter hållit en högre aktivitetsnivå på slutavverkning och röjning medan ensamägarna varit mer frekventa med gallring under den senaste femårsperioden.

*Tabell 4. Sammanställning av vad olika kategorier av skogsägare utfört för skoglig aktivitet under de senaste fem åren, svaren redovisar snittet för respektive kategori i procent av deras totalareal*

Kategori	Antal (N)	Antal ej svar (N*)	Medelvärde Slutavverkad areal i %	Medelvärde Gallrad areal i %	Medelvärde Röjd areal i %
Samtliga	174	18	3,44	10,2	8,4
Åbo	126	10	3,44	11,0	8,6
Utbo	49	6	3,43	8,1	7,78
Samägd	83	8	3,85	9,69	8,79
Ensamägd	89	10	3,07	10,68	8,04
200-300 ha	61	7	3,93	10,56	8,48
301-400 ha	40	2	4,08	8,77	8,78
401-600 ha	32	4	2,77	11,57	8,4
601-1000 ha	24	1	3,29	9,24	8,49
+ 1000 ha	17	3	1,63	11,3	6,78
Medlemsf./virkesorg	102	4	3,53	9,45	8,1
Fristående förvaltare	38	7	3,34	11,46	8,14
Egen regi	33	4	3,16	11,35	9,47

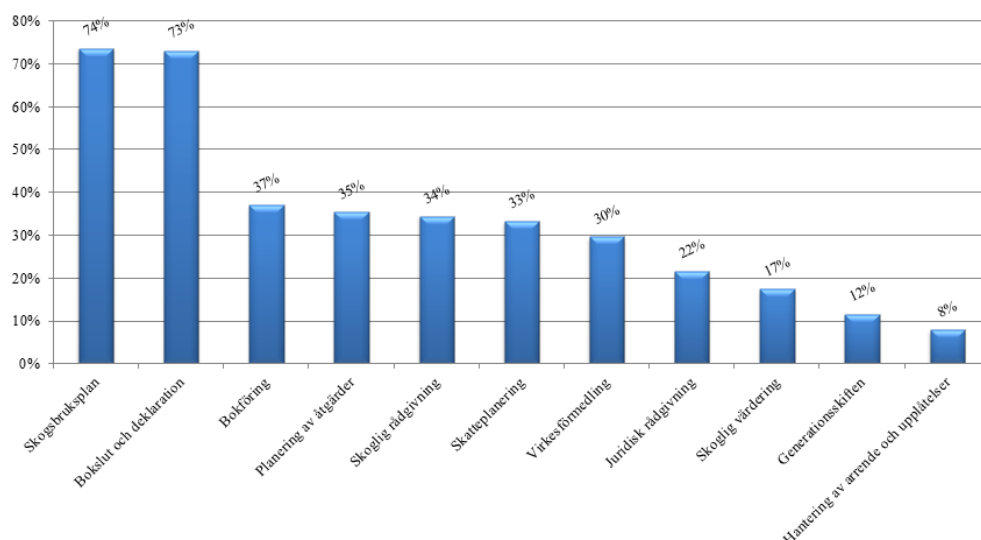
#### 4.2.3 Vilka förvaltningstjänster köper skogsägare idag, vad betalar de för dessa och skiljer sig behovet mellan olika kategorier av skogsägare?

I Tabell 5 återfinns en sammanställning av vad skogsägare betalar för förvaltningstjänster, uppdelat i kategorier. De skogsägare som idag anlitar fristående förvaltare uppger att de betalar i medelvärde 54,7 kr/ha och år och medianvärdet för denna kategori är 33,3 kr/ha och år. Jämfört med snittet på 30,8 kr/ha och år och medianen 15 kr/ha och år, ligger denna kategori markant över. De som uppgav att de på egen hand eller inte alls anlitat någon samarbetspartner till skötseln av sina skogar, har det lägsta medelvärdet samt den lägsta medianen. Utgår vi istället från storleken på fastigheten visar sig den största klassen, 1000 + ha vara den som betalar mest för förvaltningstjänster i medelvärde med 39,2 kr/ha och år. Utgår vi däremot från medianen, i samma kategori, är det klass 601-1000 ha som är främst med 25 kr/ha och år. Beträffande hur fastigheten är ägd, ensam- eller samägd, tenderade samägda fastigheter i både medelvärde och median överträffa ensamägda fastigheter. Utbor betalar mindre än åbor i medeltal medan utbor i median betalar mer.

Tabell 5. Sammanställning av vad olika kategorier av skogsägare betalade för förvaltningstjänster förra året

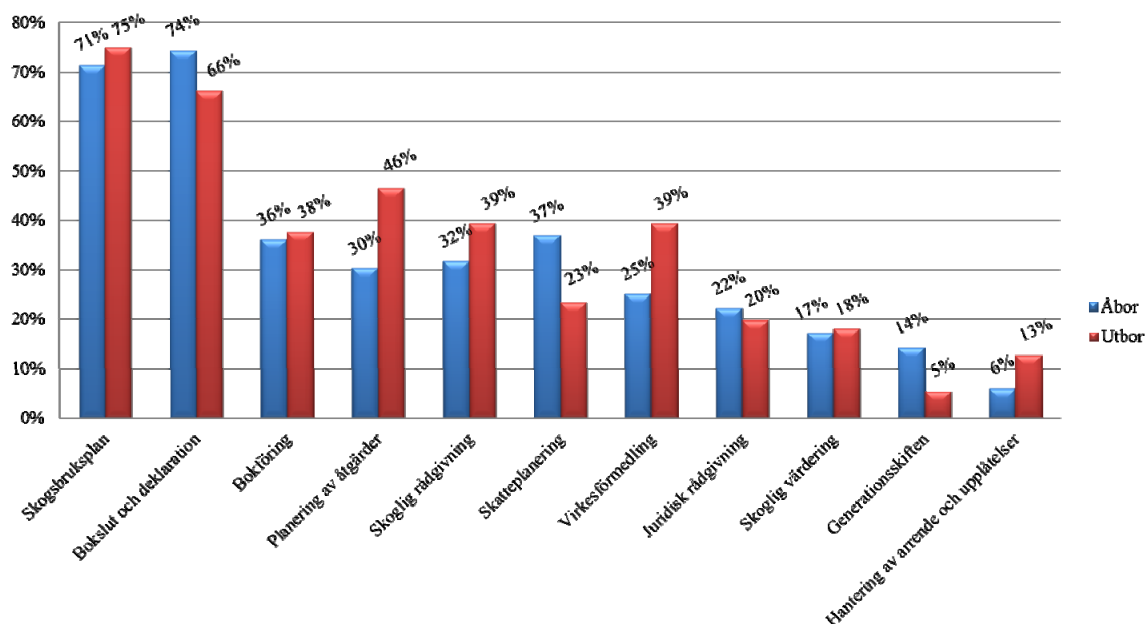
Kategori	Antal (N)	Antal ej svar (N*)	Medelvärde (kr/hektar och år)	Median (kr/hektar och år)	Q1 (kr/hektar och år)	Q3 (kr/hektar och år)	Maxvärde (kr/hektar och år)
<b>Samtliga</b>	157	35	30,8	15,0	0	41,8	333,3
<b>Åbo</b>	107	29	32,3	13,3	0	46,9	333,3
<b>Utbo</b>	49	6	28,0	15,2	0	36,3	257,1
<b>Samägd</b>	70	21	32,2	18,6	0	42,8	185,2
<b>Ensamägd</b>	85	14	30,4	10,9	0	42,6	333,3
<b>200-300 ha</b>	52	16	29,1	16,4	0	40,7	185,2
<b>301-400 ha</b>	36	6	28,7	10,2	0	47,3	156,3
<b>401-600 ha</b>	30	6	30,8	16,0	0	36,6	333,3
<b>601-1000 ha</b>	19	6	32,5	25,0	1,4	41,7	103,2
<b>+ 1000 ha</b>	19	1	39,2	15,0	0	71,4	257,1
<b>Medlemsf./virkesorg</b>	87	19	23,4	12,5	0	36,4	185,2
<b>Fristående förvaltare</b>	39	6	54,7	33,3	14,3	75,0	333,3
<b>Egen regi</b>	29	8	17,3	0,0	0	25,9	160,0

På frågan om vilka förvaltningstjänster skogsägare idag köper till sina fastigheter visade sig skogsbruksplan och därefter bokslut och deklaration vara de tjänster som flest skogsägare köper, de fick 74 respektive 73 procent 'ja' på frågan om vilka tjänster som köptes. På en tredje plats bland de tjänster som flest skogsägare köper idag kom bokföring med 37 procent, därefter planering av åtgärder med 35 procent sedan skoglig rådgivning med 34 procent samt skatteplanering 33 procent, se Figur 4.



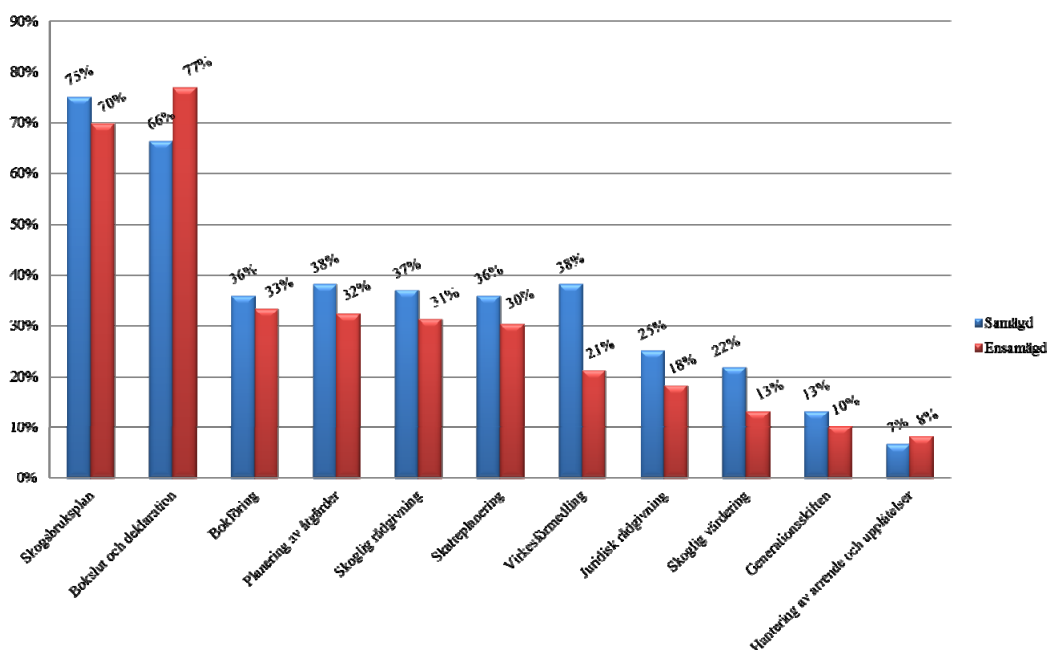
Figur 4. Fördelning av vilka förvaltningstjänster skogsägarna köper till sina fastigheter.

Den vanligaste köpta tjänsten för utbor är skogsbruksplan med 75 procent medan det för åbor är bokslut och deklaration med 74 procent, se Figur 5 för fördelningen av köpta tjänster beräknat på vart ägaren bor. Som den andra vanligaste tjänsten för utbor kom bokslut och deklaration med 66 procent och motsvarande tjänst för åbor är skogsbruksplan med 71 %. Planering av åtgärder kom på en tredje plats, 46 procent, bland utbornas inköpta tjänster, se Figur 5, cirka 11 procentenheter högre än för skogsägarna som helhet där sammanlagt 35 procent köpte tjänsten planering av åtgärder, se Figur 4.  $X^2$ -värdet blev 5,3 och med det kritiska tabellvärdet 3,84, innebär det att nollhypotesen kan förkastas och att en samvariation kan styrkas mellan benägenhet att köpa in tjänsten planering av åtgärder med avseende på var skogsägaren bor. Cramers V gav värdet 0,17 vilket ger ett svagt samband. Ett samband mellan köp av tjänsten virkesförmedling och var skogsägaren bor kunde styrkas då  $X^2$ -värdet var 4,476 och det kritiska tabellvärdet 3,84, Cramers V gav värdet 0,15 vilket indikerar ett svagt samband. För åbor är istället skatteplanering den tjänst som är tredje mest köpt, med 37 procent, skillnaden är inte signifikant och gällande för hela populationen. Skillnaden från skogsägarna som helhet är här inte lika påtaglig med 4 procentenheter högre frekvens för åborna. Bokföring hamnar på plats fyra för åbor och plats sex för utbor, där utborna står för en 2 procentenheter högre frekvens än åborna. Bokföring hamnar bland skogsägarna som helhet på en tredje plats, se Figur 4.



Figur 5. Fördelning av vilka förvalningstjänster åbor och utbör köper till sina fastigheter.

Vilka förvalningstjänster som köps in med avseende på om det är en ägare till fastigheten eller flera åskådliggörs i Figur 6. Samägda fastigheter köper främst in skogsbruksplan som svarade för 75 procent medan ensamägare främst köper in bokslut och deklaration i 77 procent av fallen. I nio av totalt elva presenterade tjänster köper samägda fastigheter in större relativ andel förvalningstjänster än vad ensamägare gör. Ensamägare köper enbart i större utsträckning in hantering av arrenden och upplåtelser samt bokslut och deklaration än samägare. En signifikant skillnad upptäcktes i köp av virkesförmedling, med  $X^2$ -värdet 6,84 och det kritiska tabellvärdet 5,51 kunde nollhypotesen förkastas, Cramers V antyder på ett måttligt samband med 0,19.

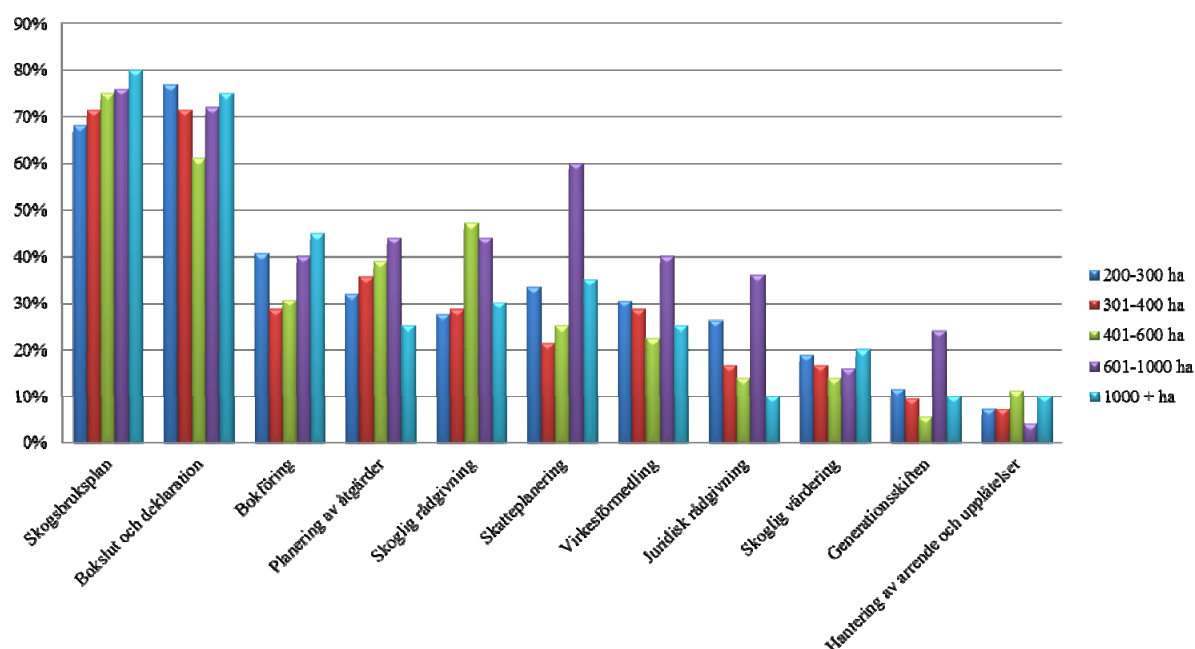


Figur 6. Fördelning av vilka förvalningstjänster samägda och ensamägda fastigheter köper.



Som i tidigare grafiska illustrationer, se Figur 4-6, är det skogsbruksplan samt bokslut och deklaration som är de tjänster som skogsägarna oavsett produktiv skogsmarksarealstorlek köper främst. Arealklass 601-1000 hektar skiljer sig tydligt i köp av tjänster gentemot övriga arealklasser. Skatteplanering är en av tjänsterna som uppvisar en stor skillnad mellan klasserna, i klassen mellan 601-1000 hektar anger 60 procent att de köper in skatteplanering, se Figur 7. Att jämföra med skogsägarna som helhet där enbart 33 procent anger att de köper tjänsten skatteplanering, se Figur 4, en skillnad på 27 procentenheter med föregående.

Skillnaden mellan arealklassernas inköp av skatteplanering var signifikant, med  $X^2$ -värdet 11,9 och det kritiska tabellvärdet 9,49 kunde nollhypotesen förkastas. Cramers V antyder på ett måttligt samband med 0,25.

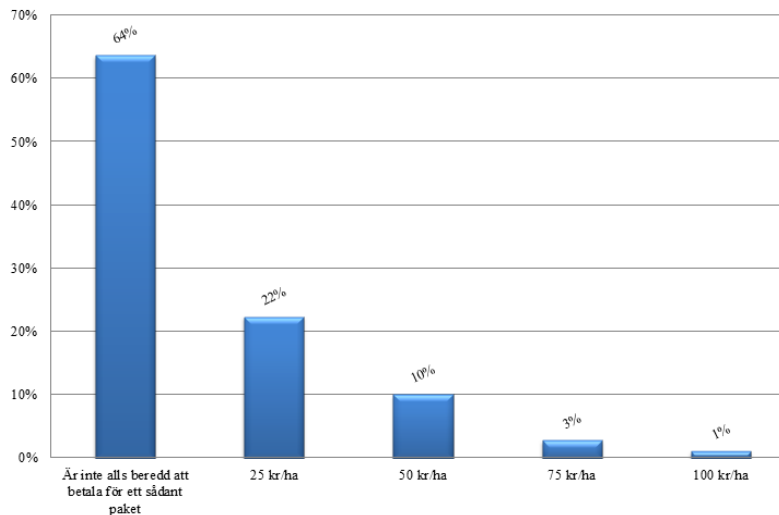


Figur 7. Fördelning av vilka förvaltningstjänster skogsägare köper idag fördelat efter produktiva skogsmarksarealklasser.

#### 4.2.4 Betalningsvilja för förvaltningstjänstepaket bland skogsägare

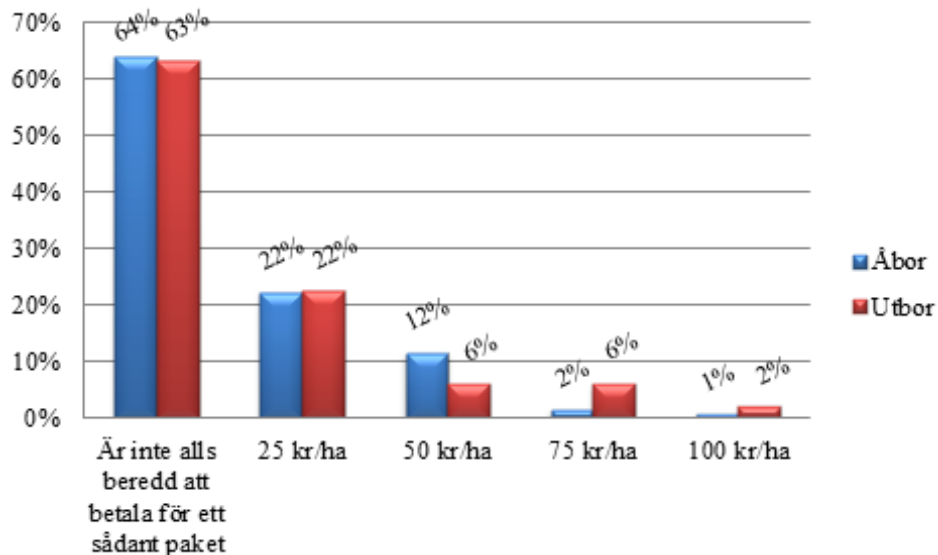
##### 4.2.4.1 Skogstjänstepaketet

Följande avsnitt berör skogsägarnas betalningsvilja för skogstjänstepaketet. Resultatet om skogsägarnas betalningsvilja för skogstjänstepaketet tyder på att 64 procent inte är beredda att betala någonting för paketet, andelen som är villiga att betala minskar parallellt med ökning av priset, se Figur 8. Summan av alla observationer på varje prisnivå gånger priset på respektive nivå dividerat med det totala antalet observationer gav medelvärdet: 13,8 kr/ha och år för skogsägarens betalningsvilja.



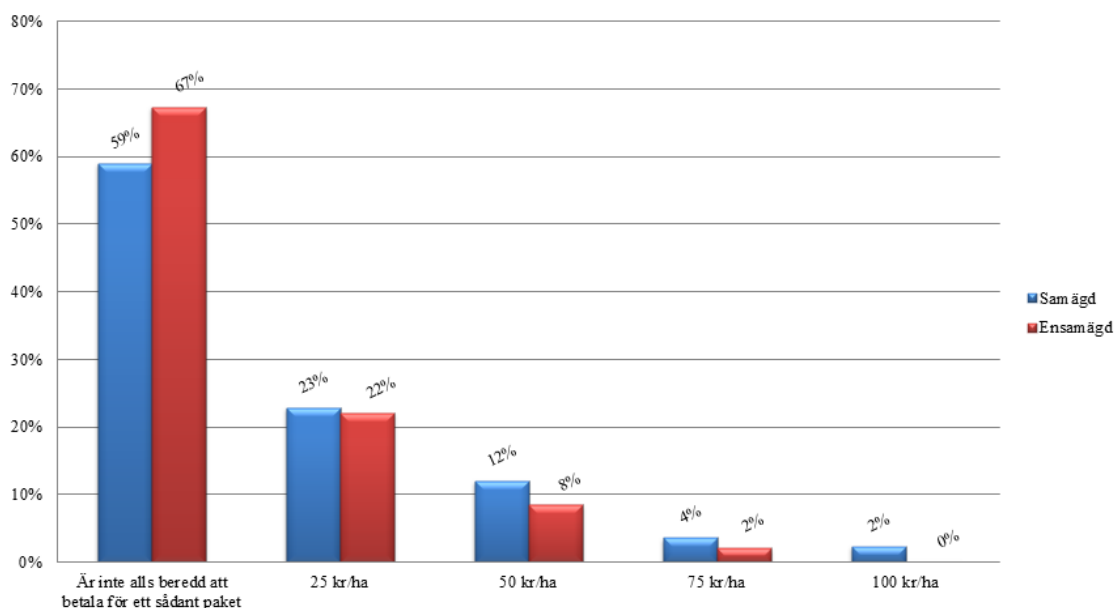
Figur 8. Skogsägarnas betalningsvilja för skogstjänstepaketet.

En fördelning av vilket pris skogsägaren är villiga att betala efter var skogsägaren bor indikerar att utbor är mer villiga att betala för skogstjänstepaketet än vad åborna är, se Figur 9. Medelvärde för åbor räknades fram till 13,3 kr/ha och år och för utbor 15,3 kr/ha och år. För att testa om det finns en samvariation mellan vart skogsägaren bor och betalningsviljan för skogspaketet, formades en nollhypotes som säger att det inte finns en skillnad.  $\chi^2$ -värdet för testet gav 0,007 och vid jämförelse med det kritiska värdet på 5,99, går det ej att förkasta nollhypotesen vilket innebär att ingen samvariation går att styrka. Cramers V antar här värdet 0,006 vilket tyder på ett mycket svagt samband.



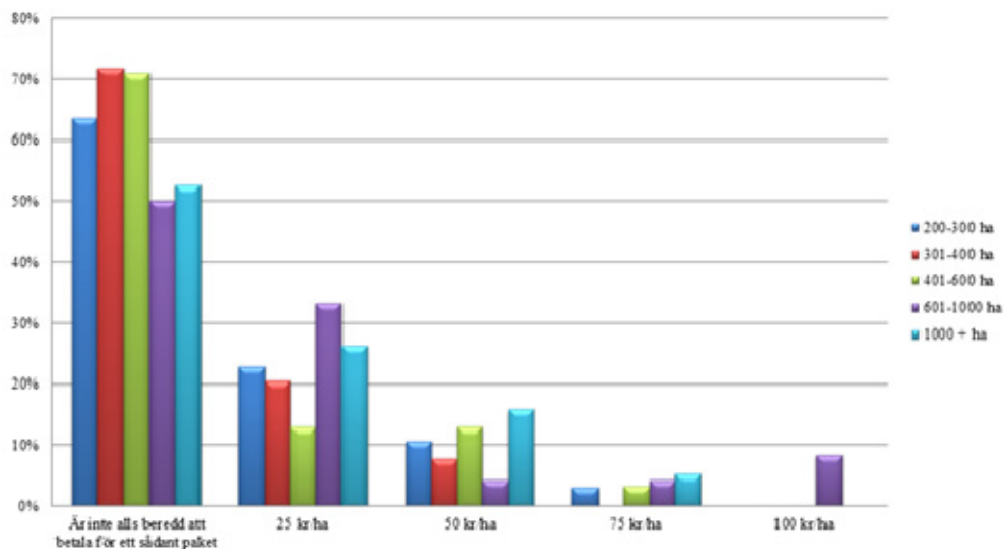
Figur 9. Betalningsviljan för skogstjänstepaketet beskrivet utifrån var skogsägaren bor.

Beträffande hur fastigheten ägdes kan en skillnad i betalningsvilja urskonjas mellan ensamägda fastigheter och samägda, se Figur 10. De ensamägda fastigheterna ger ett medelvärde i betalningsvilja på 11,3 kr/ha och år medan de samägda uppgår till 16,7 kr/ha och år. Således uppvisar de samägda fastigheterna i denna studie en högre betalningsvilja för skogstjänstepaketet. Vid ett chi-två test blev  $\chi^2$ -värdet 2,29 att jämföra med det kritiska värdet på 5,99, vilket innebär att nollhypotesen inte kan förkastas. Cramers V var i detta fall 0,11 vilket tyder på ett svagt samband.



Figur 10. Betalningsviljan för skogstjänstepaketet beskrivet utifrån ägarförhållandet på fastigheten.

Fördelningen över olika arealklassers betalningsvilja går att se i Figur 11. Den arealklass som uppvisar den högsta betalningsvilja genom sitt medelvärde var arealklass 601-1000 hektar som i snitt anger att de kan tänka sig att betala 21,9 kr/ha och år. Den arealklass som är minst villig att betala är arealklass 301-400 hektar, i denna klass kan de tänka sig att betala 9 kr/ha och år för skogstjänstepaketet. X2-värdet i detta fall blev 6,478 och med det kritiska tabellvärdet 15,51 kan vi inte förkasta nollhypotesen. Cramers V antog värdet 0,13 vilket tyder på ett svagt samband mellan variabeln arealklass och betalningsvilja för skogspaketet.

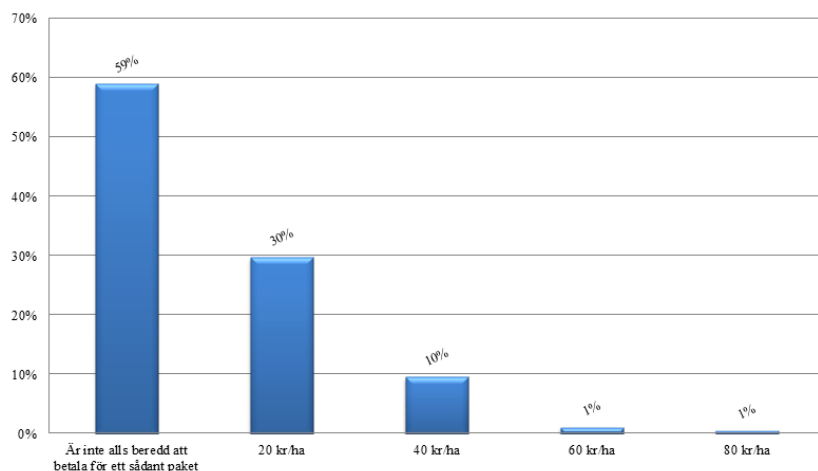


Figur 11. Betalningsviljan för skogstjänstepaketet beskrivet utifrån produktiva skogsmarksarealklasser.

#### 4.2.4.2 Affärstjänstepaketet

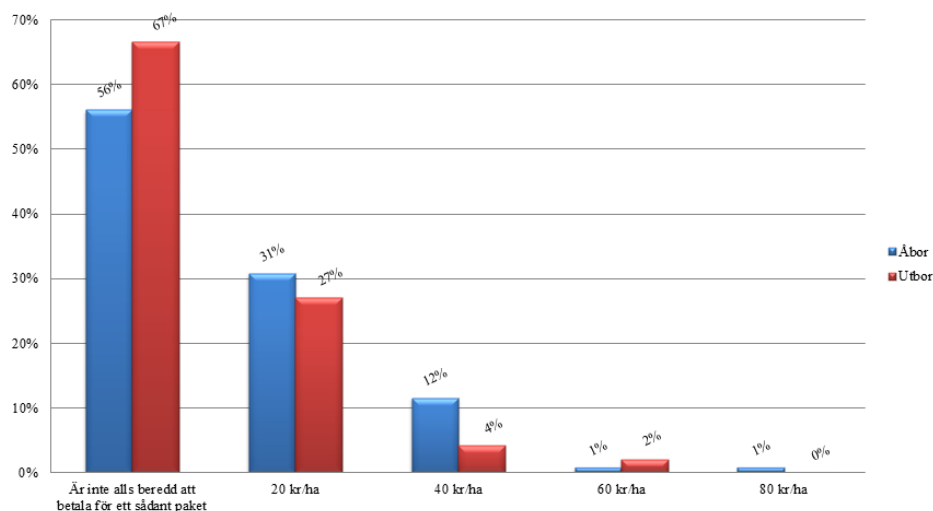
Följande avsnitt redogör resultatet för fråga 19 i enkäten, se Bilaga 2 för enkätformulär. Generellt sett är det fler som är beredda att betala för affärstjänstepaketet, se Figur 12, än de

som är villiga att betala för skogstjänstepaketet, se Figur 8. Medelvärdet för skogsägarnas betalningsvilja för affärstjänstepaketet är 10,9 kr/ha och år.



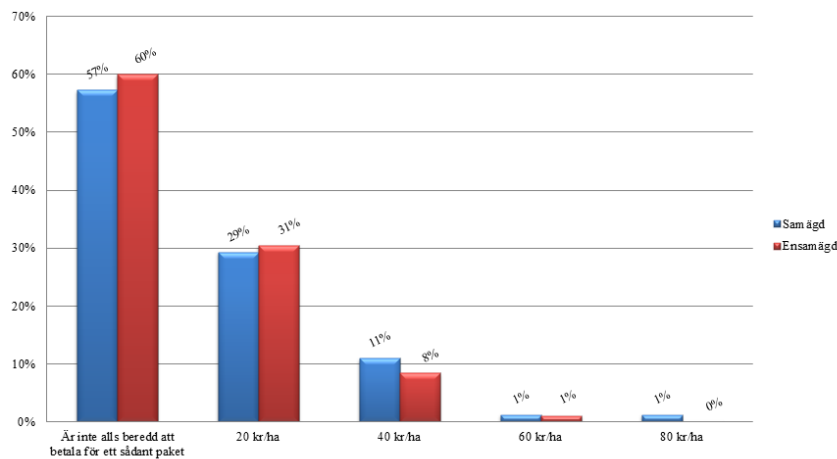
Figur 12. Skogsägarnas betalningsvilja för affärstjänstepaketet.

I Figur 13 åskådliggörs skillnaderna mellan åbors respektive utbors betalningsvilja för affärspaketet. Det är en större andel utbor än åbor som inte kan tänka sig att betala för affärspaketet. Utborna kan tänka sig att i medelvärde betala 8,3 kr/ha och år medan åborna kan tänka sig att betala 11,8 kr/ha och år för samma paket. Nollhypotesen testades och fick  $X^2$ -värdet till 2,271 då det kritiska värdet från tabell visade sig vara 5,99, kunde inte nollhypotesen förkastas på signifikansnivån  $p < 0,05$ . Cramers V blev 0,11 vilket tyder på ett svagt samband.



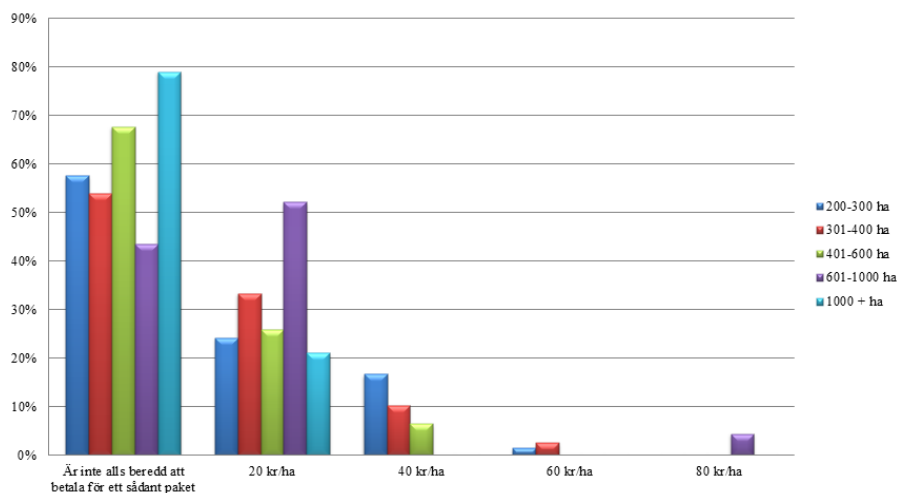
Figur 13. Betalningsviljan för affärstjänstepaketet beskrivet utifrån var skogsägaren bor.

När betalningsviljan utgår ifrån hur fastigheten är ägd är skillnaderna mindre, se Figur 14, jämfört med de i Figur 13. De små skillnaderna är dock urskiljbara vilket medför att de samägda fastigheterna uppvisar en litet högre betalningsvilja än de ensamägda, de samägda kan i medeltal tänka sig betala 12 kr/ha och år och de ensamägda kan tänkas sig att betala 10,1 kr/ha och år i medeltal.  $X^2$ -värdet blev 0,682 och med det kritiska värdet på 5,99 kan nollhypotesen ej förkastas, Cramers V blev i detta fall 0,062 vilket tyder på ett mycket svagt samband.



Figur 14. Betalningsviljan för affärstjänstepaketet beskrivet utifrån ägarförhållandet på fastigheten.

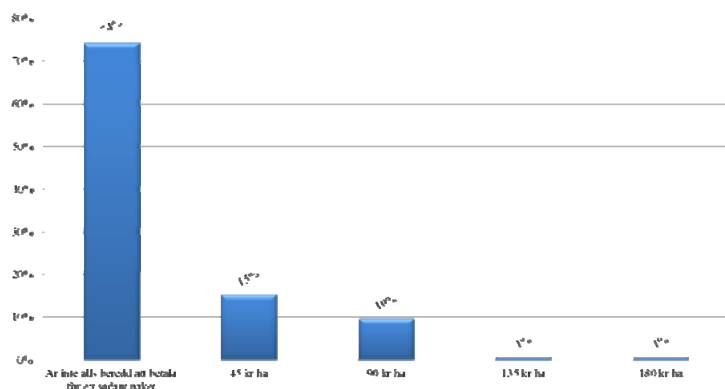
Bland de olika arealklasserna visade det sig att arealklass 601-1000 ha är den klass som uppvisade högst betalningsvilja för affärspaketet, se Figur 15. Den klass som var minst villig att betala var klassen med 1000 hektar och mer, de kan i snitt tänka sig betala 4,2 kr/ha och år för paketet, att jämföra med arealklass 601-1000 där betalningsviljan är 13,9 kr/ha och år.  $X^2$ -värdet blev i detta fall 14,8 och det i jämförelse med det kritiska värdet på 15,51 innebär att nollhypotesen inte kan förkastas. Cramers V antar värdet 0,2 vilket tyder på ett svagt samband.



Figur 15. Betalningsviljan för affärstjänstepaketet beskrivet utifrån produktiva skogsmarksarealklasser.

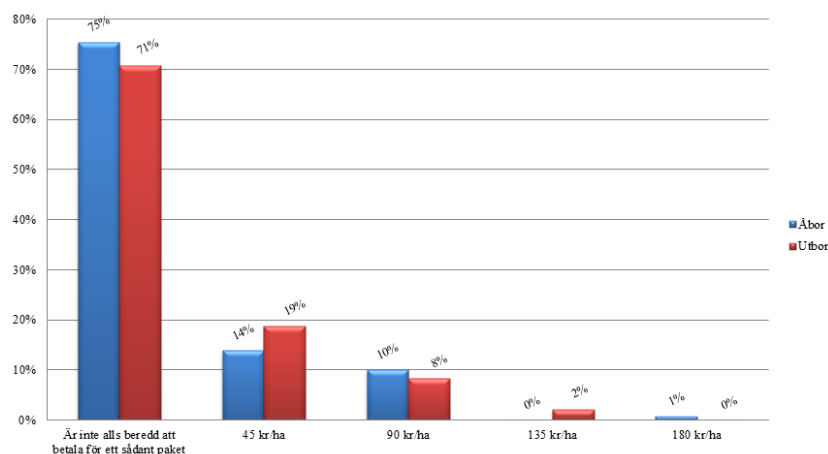
#### 4.2.4.3 Fullförvaltningspaketet

Följande avsnitt redogör resultatet för skogsägarnas betalningsvilja för fullförvaltningspaketet. Generellt sett är det minst antal som är beredda att betala för fullförvaltningspaketet, se Figur 16, jämfört med de som är villiga att betala för skogstjänstepaketet och affärspaketet, se Figur 8 och Figur 12. 74 procent av de tillfrågade kan inte tänka sig att betala något för fullförvaltningspaketet. Medelvärdet för skogsägarnas betalningsvilja för fullförvaltningspaketet är 17,2 kr/ha och år.



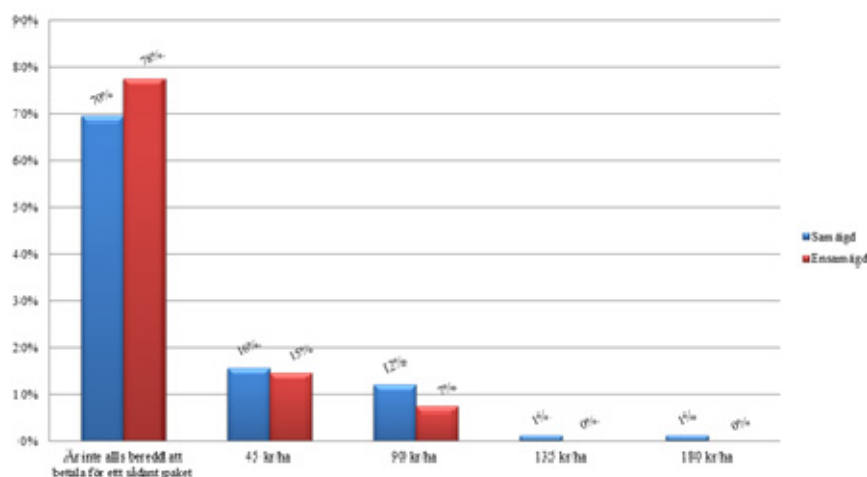
Figur 16. Skogsägarnas betalningsvilja för fullförvaltningspaketet.

I Figur 17 åskådliggörs skillnaderna mellan åbors respektive utbors betalningsvilja för fullförvaltningspaketet. Det är en större andel åbor än utbor som inte kan tänka sig att betala för fullförvaltningspaketet. Utborna kan tänka sig att i medelvärde betala 18,8 kr/ha och år medan åborna kan tänka sig att betala 16,6 kr/ha och år för samma paket. Med  $X^2$ -värdet 0,658 och det kritiska värdet på 5,99 kan inte nollhypotesen förkastas. Cramers V var i detta fall 0,06 vilket tyder på ett svagt samband.



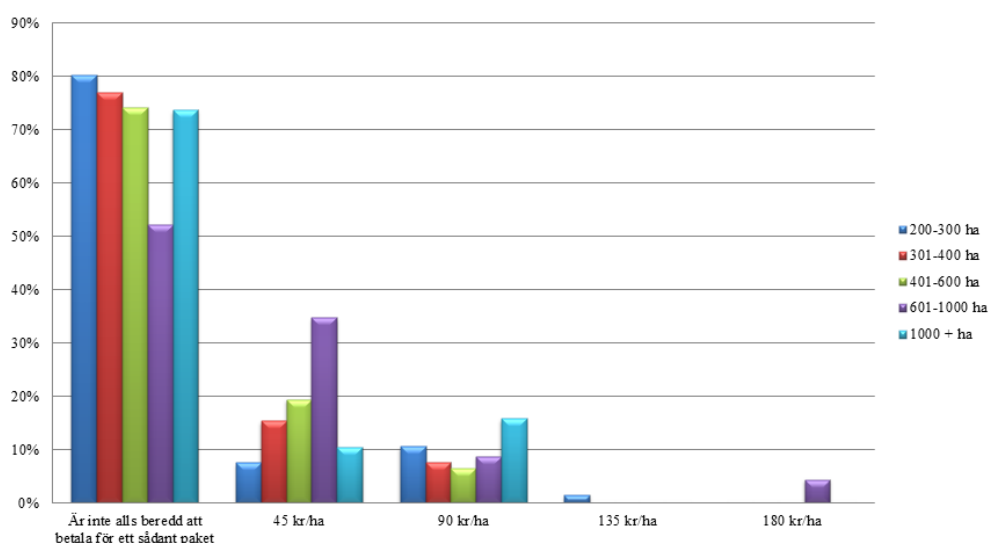
Figur 17. Betalningsviljan för fullförvaltningspaketet beskrivet utifrån var skogsägaren bor.

Skillnaden mellan hur samägda fastigheter respektive ensamägda fastigheter uttrycker betalningsviljan för fullförvaltningspaketet går att se i Figur 18. Som i tidigare paketerbjudanden uppvisar även här de samägda fastigheterna en högre betalningsvilja än de ensamägda. I medeltal för fullförvaltningspaketet kan de samägda fastigheterna tänka sig betala 22 kr/ha och år och de ensamägda kan tänka sig betala 13,3 kr/ha och år.  $X^2$ -värdet blev 2,618 och i jämförelse med det kritiska tabellvärdet på 5,99 kan inte nollhypotesen förkastas. Cramers V blev 0,12 vilket visar på ett svagt samband mellan variablerna.



Figur 18 Betalningsviljan för fullförvaltningspaketet beskrivet utifrån ägarförhållandet på fastigheten.

Bland de olika arealklasserna visade det sig att arealklass 601-1000 ha är den klass som uppvisade högst betalningsvilja för fullförvaltningspaketet, se Figur 19. Den klass som är minst villig att betala är klass 301-400 ha som i snitt kan tänka sig betala 13,8 kr/ha och år för fullförvaltningspaketet, att jämföra med arealklass 601-1000 där betalningsviljan är 31,3 kr/ha och år.  $X^2$ -värdet blev 12,4 och med det kritiska tabellvärdet på 15,51 innebär det att nollhypotesen inte kan förkastas. Cramers V är i detta fall 0,19 vilket tyder på ett måttligt samband.



Figur 19. Betalningsviljan för fullförvaltningspaketet beskrivet utifrån produktiva skogsmarksarealklasser.

Det framkom att det finns en samvariation mellan valet av samarbetspartner och betalningsvilja för förvaltningspaket, i två av paketen är skillnaden signifikant. I skogspaketet blev  $X^2$ -värdet 30,371 och med det kritiska tabellvärdet 9,49, kan nollhypotesen förkastas. Cramers V var i detta fall 0,29 vilket tyder på ett ganska starkt samband. I affärspaketet var  $X^2$ -värdet 2,804 och det kritiska tabellvärdet var 9,49 vilket innebär att nollhypotesen inte kan förkastas. Cramers V blev 0,09 för affärspaketet vilket indikerar på ett svagt samband.

I fullförvaltningspaketet var skillnaden signifikant då  $X^2$ -värdet var 18,751 och det kritiska tabellvärdet 9,49, vilket innebär att nollhypotesen kan förkastas och det föreligger därmed en signifikant skillnad i betalningsvilja för fullförvaltningspaketet beroende av valet av

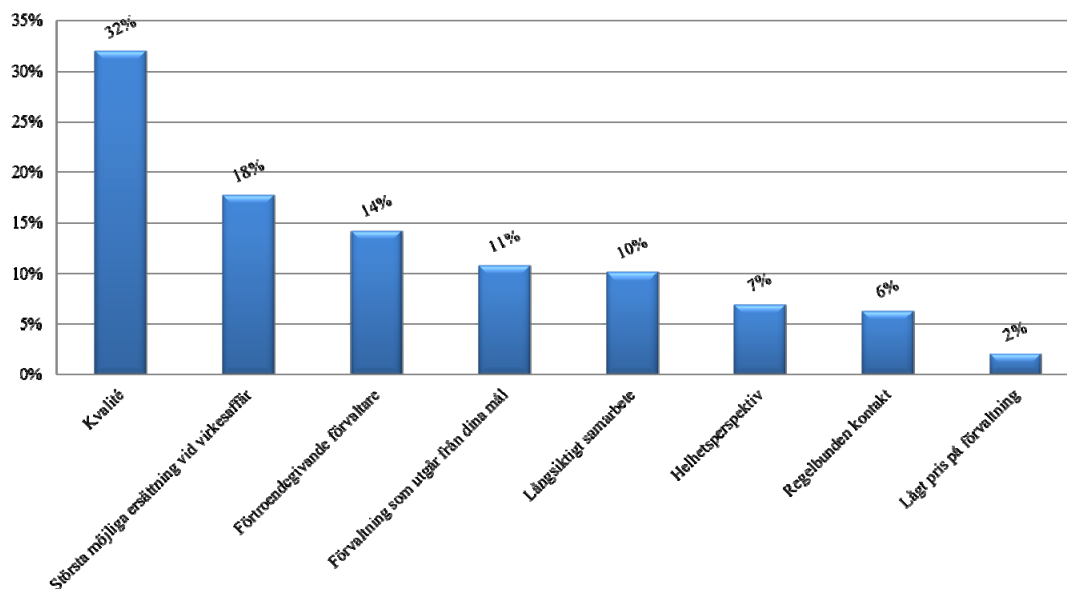
samarbetspartner. Cramers V var 0,23 vilket tyder på ett ganska starkt samband.

Tabell 6. Sammanställning av vad olika kategorier av skogsägare idag är villiga att betala för skogsförvaltningspaketen.

Kategori	Antal (N)	Antal ej svar (N*)	Medelvärde Skogspaket (kr/hektar och år)	Medelvärde Affärspaket (kr/hektar och år)	Medelvärde Fullförvaltningspaket (kr/hektar och år)
Samtliga	179	13	13,83	10,9	17,19
Åbo	130	6	13,3	11,85	16,62
Utbo	49	6	15,3	8,33	18,75
Samägd	83	8	16,87	11,95	21,95
Ensamägd	95	4	11,32	10,11	13,26
200-300 ha	66	2	13,26	12,42	15
301-400 ha	39	3	8,97	12,31	13,85
401-600 ha	31	5	12,1	7,74	14,52
601-1000 ha	24	1	21,88	13,91	31,3
+ 1000 ha	19	1	18,42	4,21	18,95
Medlemsf./virkesorg	102	5	11,52	11,49	14,26
Fristående förvaltare	39	6	29,49	12,82	35,77
Egen regi	36	1	4,17	7,78	6,25

#### 4.2.5 Viktiga egenskaper i en betald förvaltning

De egenskaper som skogsägarna anser är viktigast av de egenskaper som presenterades i fråga 21 i enkäten, se Bilaga 2 för enkätformulär, är de som följer i Figur 20. Den egenskap som efter rangordning hamnar högst bland skogsägarna är kvalitet på utfört arbete, därefter största möjliga ersättning vid virkesaffär, sedan förtroendegivande förvaltare.



Figur 20. De egenskaper som skogsägarna värderar högst i en betald skogsförvaltning.



## 5 Kvantitativ resultatanalys

### 5.1 Vilka förvaltningstjänster köper skogsägare idag och skiljer sig behovet mellan olika kategorier av skogsägare?

De tjänster som skogsägare överlag köper till sina fastigheter är i inbördesordning; skogsbruksplan, bokslut och deklaration, bokföring, planering av åtgärder, skoglig rådgivning samt skatteplanering.

Med avseende på var skogsägaren bor och vilka tjänster de köper är det inbördesskillnader. Utbors vanligaste köpta tjänst var skogsbruksplan och därefter bokslut och deklaration, för åborna var ordningen omvänd. En förklaring till den givna ordningen kan vara att utbor inte har samma möjlighet och tid till den skogliga verksamheten jämfört med åbor. Argumentet stärks av att utbor köper, relativt sett, mer av virkesförmedling, skoglig rådgivning, hantering av arrenden och upplåtelser samt planering av åtgärder än vad åborna gör. Åborna i sin tur köper mer av de affärsmässiga tjänsterna än vad utborna gör, såsom skatteplanering, juridisk rådgivning samt bokslut och deklaration. Detta kan förklaras med att åborna driver fastigheten utifrån ett ekonomiskt renodlat perspektiv då deras bosättning är nära fastigheten, det skogsskötselmässiga är därför lättare att vara uppdaterad kring. Utborna å andra sidan fokuserar mer på köp av de skogsskötselmässiga tjänsterna då de har svårare att vara uppdaterade på dito. De samband jag ser bland utbor och åbor i vilka tjänster de köper stämmer väl in med de resultat Gunnarsson & Mårtensson (2004) kom fram till i sin studie med vilka tjänster de olika grupperna var intresserade av.

I totalt nio fall av elva är samägare mer frekventa i sina inköp av förvaltningstjänster i jämförelse med ensamägare. Ensamägarna köper enbart in mer av hantering av arrenden och upplåtelser samt bokslut och deklaration än samägarna. Att samägarna i större utsträckning köper in extern hjälp än ensamägarna är, i min mening, inte förvånande. Som samägare står de berörda personerna inför en beslutssituation där det inte räcker att vara överens med sig själv utan beslut skall tas med flera delägare, där viljorna sannolikt drar åt olika håll. Det kan troligtvis underlätta att anlita en extern förvaltare som kan förena de olika viljorna och på så vis få dem att utmynna i en gemensam inriktning för fastighetsdriften. Reflektioner kring samägande har påträffats i Lindroos (2005) samt Lidestav & Nordfjell (2002), där de anser att samägande är en utmaning för förvaltningsbolag. Om detta stämmer generellt är svårt att uttala sig om. Det finns säkerligen vissa problem med att förena delägarna i de beslut som skall tas, dock tror jag att samägda fastigheter är mycket intressanta för förvaltningsbolag. Vilket även statistiken över köpta tjänster bekräftar.

Skillnaden inbördes mellan de fem olika arealklasserna är betydligt mindre än för de föregående kategorierna. Den klass som utmärker sig mest är 601-1000 ha, köpen av förvaltningstjänster är genomgående höga för denna klass. Skatteplanering är en post där denna klass köper betydligt mer än de övriga klasserna, med 60 procent som svarat 'ja', ligger snittet 26 procentenheter över snittet för skogsägarna som helhet. Det är anmärkningsvärt att denna klass i betydligt högre utsträckning, än övriga klasser, köper denna tjänst. Det logiska hade varit om andelen som köper skatteplanering ökar med storleken på fastigheten, då affärsverksamheten borde bli större och mer betydande med ökad areal. Detta faller dock på att den arealklass som är störst i betydligt lägre grad köper denna tjänst. Möjligen kan det bero på att fastigheter över 1000 hektar många gånger har möjlighet att hålla en egen förvaltare, där informationen om tjänsten skatteplanering inte kommit ägaren till känna eller intresset för tjänsten är svag.

## **5.2 Vilka förvaltningspaket vill skogsägarna betala för och vad är viktiga egenskaper?**

### **5.2.1 Skogspaketet**

Betalningsviljan för skogspaketet visade sig vara 13,8 kr/ha och år i snitt för skogsägarna. Nivån skiljde sig åt mellan de olika kategorierna av skogsägare. Utbör var den kategori som kunde tänka sig att betala mer än snittet, med i snitt 15,3 kr/ha och år. Åborna hade en lägre betalningsvilja för skogspaketet än utborna. Förmodligen går detta att koppla till att en skogsägare som är boende inom samma kommun som sin fastighet rimligen är mer uppdaterad om sin skog än den ägare som bor i en annan kommun. Att som utbör i större grad kunna tänka sig att betala mer för det skogliga tjänstepaketet är troligt och bekräftar hypotesen som formades innan undersökningen, dock är resultatet inte statistiskt signifikant vilket gör att det inte går att generalisera utanför studiens urvalsram.

Vidare visade sig samägare uttrycka en betydligt högre betalningsvilja än ensamägare. Att antalet ägare skulle spela in för betalningsviljan är högst troligt, resonemanget som fördes i diskussionen om köpta tjänster bör stämma in även på skogspaketet. Flera ägare innebär fler att övertyga och således blir besluten svårare att ta på egen hand. Dessutom är den disponibla inkomsten, åtminstone till antalet, större för samägare än för ensamägare. Utgår vi istället från arealklasser är 601-1000 hektar mest villig att betala för skogspaketet. Den signifikanta skillnaden som påträffades i valet av samarbetspartner och betalningsviljan för skogspaketet är intressant och vittnar om att det finns en skillnad i betalningsvilja beroende på vem skogsägaren anlitar. Den rimligaste förklaringen till resultatet är att de olika aktörerna tar olika betalt för liknande uppsättning av tjänster. De som vill betala minst är inte helt oväntat de som inte anlitar någon idag eller utför skogsarbetet i egen regi. De som vill betala mest är de som idag anlitar en fristående förvaltare, förklaringen är troligen att de tenderar att betala mest även idag för sina tjänster. I mellanskiktet hamnar virkesköparorganisationer samt medlemsföreningar vilket stämmer med den varierade prisbild som kommit tillkänna i intervjuerna.

### **5.2.2 Affärspaketet**

Affärspaketet är det paket som sammantaget flest kan tänka sig betala för. Att skogsägarna är mest villiga till att betala för det här paketet tror jag har att göra med att tjänsterna vanligtvis inte går att få kostnadsfritt genom exempelvis ett medlemskap i en skogsägarförening. Affärstjänster får skogsägare i regel betala vilket inte alltid är fallet med skogstjänster. När jämförelsen görs mellan utbör och åbör visar sig åbör vara mer villiga än utbör att betala för affärspaketet. Sannolikt går det att koppla till att åborna som regel borde ha mer tid till den skogliga verksamheten på grund av geografiska och bostadsmässiga premisser. Dock kan det tänkas att åborna istället får mindre tid över att på egen hand sköta fastighetens ekonomi, vilket gör att de tenderar att i högre grad vilja betala och ta hjälp med dessa tjänster. Skillnaden mellan utbör och åbör betalningsvilja för affärspaketet gick inte att statistiskt säkerställa på grund av de inbördes små skillnaderna.

Kategorin med samägare och ensamägare visar som tidigare på en skillnad mellan de två. Samägare är mer villiga att betala för affärspaketet än ensamägare, skillnaden är dock så pass liten att den inte gick att statistiskt säkerställa.

Skillnaden mellan arealklasserna visar på ett liknande mönster i betalningsvilja som för skogspaketet. Även affärspaketet vill arealklass 601-1000 hektar betala mest för. Likheterna i svaren över betalningsvilja för affärspaketet mellan vem man idag främst anlitar gör att inga

signifikanta skillnader gick att påvisa. Affärspaketet är därmed det enda paketet där det inte gick att påvisa signifikanta skillnader mellan valet av samarbetspartner och betalningsvilja.

### ***5.2.3 Fullförvaltningspaketet***

Fullförvaltningspaketet är det paket som minst antal skogsägare är villiga att betala för. Förklaringen är troligen att paketet innehåller många tjänster, samtliga av affärs- och skogspaketet, vilket enbart ett mindre antal skogsägare borde efterfråga samtidigt. Att betala för samtliga tjänster eller åtminstone fylla behovet av dem kräver troligen inte enbart tillräcklig areal utan även en affärsmässig grund eller en tidsbrist i skogsbrukandet. Förhållandet mellan åbor och utbors betalningsvilja är liknande som för skogspaketet. Utbor uttrycker med andra ord en större betalningsvilja än vad åborna gör för fullförvaltningspaketet. Detta har stöd av Gunnarsson et al. (2004) där de i sin studie kom fram till att utbor var mer intresserade av ett komplett utbud av tjänster jämfört med medelskogsägaren. I mitt fall visade sig inte enbart intresset vara större utan även betalningsviljan för fullförvaltningspaketet i jämförelse med skogsägarsnittet.

Samägarna är även här mer villiga att betala än ensamägarna. Skillnaden är påtaglig med 22 kr/ha och år för samägarna och 13,3 kr/ha och år för ensamägarna. Trots detta kan inte sambandet mellan antalet ägare och betalningsviljan för fullförvaltningspaketet statistiskt säkerställas. Som i samtliga fall är arealklass 601-1000 den klass där störst andel vill betala för paketet. En signifikant skillnad kunde påvisas i betalningsviljan för fullförvaltningspaketet och valet av samarbetspartner.

### ***5.2.4 Viktiga egenskaper i en betald förvaltning***

Den viktigaste egenskapen vid en betald förvaltning enligt respondenterna är inte helt oväntat kvalitet på utförda tjänster, vilken är rangordnad som viktigast med 32 procent. Jämförs rangordningen av kvalitet och pris är hög kvalitet mycket viktigare än ett lågt pris vid inköp av skogsförvaltning enligt skogsägarna. Det innebär med andra ord att kunder kan tänka sig att betala för skogsförvaltning om det finns ett kvalitetstänk i utförda arbeten. Det bör dock poängteras att samtliga egenskaper enbart beskrevs i korta ordalydelser vilket kan ha påverkat respondenternas uppfattning av dem som bristfälliga. På en andra plats hamnar största möjliga ersättning vid virkesaffär vilket bekräftar att skogsägarna värderar en bra virkesaffär högt i ett samarbete. Ganska få värderar helhetsperspektivet högt bland de egenskaper som presenterats, enbart 7 procent. Istället hamnar förtroendegivande förvaltare högt på listan och rangordnas som nummer tre bland skogsägarna. Sammanfattningsvis finns det mycket som talar för att skogsägare kan tänka sig att betala för kvalitet, kompetens och en bra virkesaffär. De två viktigaste egenskaperna i min undersökning överensstämmer med ordningen av de två viktigaste egenskaperna i Gunnarsson & Mårtensons (2004) undersökning.

## 6 Diskussion

### 6.1 Metoddiskussion

I början av studien gjordes försök att skapa en conjoint för att undersöka betalningsviljan för skogsförvaltning hos skogsägarna. Denna metod kunde efter en kortare tid förkastas till förmån för en konventionell enkätundersökning. Problemen som uppstod var att de faktorer och nivåer som krävdes för att beskriva skogsförvaltning var för många för att lämpligen kunna rymmas i den här typen av undersökning. Fyra faktorer med vardera fyra nivåer hade krävt 256 valbara alternativ för att representera en fullfaktoriell conjoint. Detta hade rimligen inneburit enkättrötthet bland respondenterna.

I registret över skogsägare saknades vissa kommuner som av okänd anledning inte köpts in initialt från Lantmäteriet. Detta medför att de generella slutsatser som dras av materialet inte går att generalisera till de kommuner som saknas i populationen.

Jag stod tidigt inför valet om jag skulle stratifiera mitt urval eller inte. En stratifiering av urvalet hade underlättat en jämförelse med Sundby (2013) vilken är en liknande studie. Efter att manuellt ha gått igenom populationen insåg jag att gruppen boende i Stockholm i registret var för liten för att överhuvudtaget kunna bilda ett eget strata. Därför valde jag att göra ett obundet slumpmässigt urval. Risken med att göra denna typ av urval är att vissa grupper, av slump, kan underrepresenteras. Dock stämmer fördelningen i stickprovet, av de som svarat, väl överens med Skogsstyrelsens ägarstatistik över exempelvis hur fastighetsägaren bor. I min studie kom åbor att representera 71 procent av de som svarat, motsvarande siffra i Skogsstyrelsens statistik var 68 procent.

Undersöks bortfallet finns en större andel kvinnor i bortfallet än av dem som besvarat enkäten. 19 procent kvinnor besvarade enkäten medan 31 procent av bortfallet utgjordes av kvinnor. Anledningen till denna fördelning går att spekulera om, en reflektion är att kvinnor i lägre grad beslutar om vilka tjänster som ska köpas in till fastigheten än män. Beträffande åldern på de som svarat respektive inte svarat finns det en skillnad. De som besvarat enkäten är i medel 62 år medan de som valt att inte besvara enkäten är i snitt 60 år. Anledningen till den högre medelåldern hos de som besvarat enkäten kan vara kopplat till att skogsägare ofta får beslutanderätt, i en sen fas i livet, i samband med övertagandet av fastigheten. De yngre skogsägarna äger förvisso också skog men kan säkert känna en otillräcklighet i att besvara frågor av denna karaktär. I övrigt finns inga indikationer på att bortfallet skiljer sig i art från de som besvarat enkäten.

Svarsfrekvensen för denna studie uppgick till 49 procent, vilket får anses som acceptabelt. Tidigare enkätstudier som utförts i samband med examensarbeten inom samma område har uppnått likartad svarsfrekvens. Det är tillfredställande att min studie uppnådde denna svarsfrekvens med tanke på att vissa av mina frågor kan ha uppfattats som integritetspåträngande med frågor om exempelvis årsinkomst och betalningsvilja.

En del av de som besvarat enkäten angav att de var ägare eller delägare till mindre än 200 hektar produktiv skogsmark, dessa klassades som övertäckning. Jag valde att utesluta dessa trots att de troligtvis var delägare i minst 200 hektar då detta var utsökningskriteriet. Dessa respondenter fyllde antagligen enbart i sin ägarandel av innehavet.

Enkäten kunde i efterhand kortats ner då ett par frågor inte var till nytta för att uppfylla studiens syfte. Trots osäkerheten till en del frågors medverkan i enkätformuläret ville jag ändå testa dessa då intressanta och oväntade samvariationer kunde ha påträffats.

På frågor där jag tydligt angav att endast besvara frågan med ett svar, besvarades flera gånger med fler än ett svar. Fråga 10, vilken berörde skogsägarnas mål med sitt skogsbruk, hade en del respondenter svårt att besvara med endast ett svar, här ansåg flertalet att det inte gick att enbart kryssa för ett mål varpå flera svar angavs. Detta tyder på att många skogsägare har flera kombinerade mål med sitt brukande. På fråga 21, som frågade om en rangordning av de tre viktigaste egenskaperna i en betald skogsförvaltning, var bortfallet stort. Här angav flera respondenter fler än tre svar, vissa gav inte någon rangordning samt att flera lät bli att besvara frågan. Att bortfallet blev stort på den här frågan kan troligtvis bero på att frågan låg långt bak i enkäten, respondenterna kan därför ha drabbats av enkättrötthet.

På fråga 15 där respondenterna ombads att kryssa för de förvaltningstjänster de köper idag var det partiella bortfallet stort, flera av respondenterna kryssade i de tjänster de köpte idag men lämnade blankt på vissa tjänster. I dessa fall klassade jag svaret som 'nej' om respondenterna hade besvarat andra tjänster med 'ja'. Rimligen borde de som svarat 'ja' på 6 av 11 tjänster menat 'nej' på resterande 5. På grund av detta antagande kan jag inte uttala mig om respondenterna ansåg att 'nej' var deras korrekta svar då det även fanns ett alternativ som var 'nej, men intresserad'.

Risken med kvantitativa undersökningar är att få ett överflöd med data. Jag har under analysarbetet påträffat intressanta samband och resultat men trots detta kan det fortfarande finnas oupptäckta svar och relationer i rådatat.

En intressant fortsättning på min studie skulle vara att kvalitativt undersöka betalningsviljan bland skogsägarna det skulle ge än mer djup och förklaringar till mina resultat. En särskilt intressant grupp är de som angett att de inte vill betala något i min undersökning. Varför och vad ligger bakom deras ovilja att betala? Detta fångas lämpligen genom kvalitativa intervjuer.

### **6.1.1 Reliabilitet, validitet och generaliserbarhet**

De moment som ligger till grund för undersökningen har tydligt redovisats i arbetet. De frågor som har ställts, i både kvalitativ och kvantitativ fas, finns redovisade som bilagor. Nära kopplat med studiens reliabilitet finns möjligheten till upprepning, vilken bedöms som god. De steg som genomförts i studien har presenterats under metodkapitlet. Dock finns det risk att vissa frågor som till exempel: "vad betalade du förra året för förvaltningstjänster?" Får oerhört skiftande svar beroende på när och om studien skulle upprepas, detta påverkar reliabiliteten negativt. Kostnaderna som är knutna till en fastighet kan variera kraftigt från år till år och engångskostnader som exempelvis vägbyggen kan få stor påverkan på kostnadsmassan. Likaså kan frågan om vilken utsträckning olika åtgärder utförts de senaste åren få stor spridning då en person som nyligen utfört åtgärder troligen kommer vara mindre aktiv under nästa femårsperiod. Det här gör resultatet på denna fråga relativt svårtolkad vid jämförelse mellan olika skogsägare. Då vi inte vet om aktiviteten beror på en medveten passivitet från skogsägaren, eller om åtgärder är planerade men ännu inte utförda.

Beträffande studiens validitet finns det vissa aspekter som bör påpekas. För det första mätningarnas validitet. I detta fall bedömer jag att det som helhet finns validitet i mätningarna, frågorna som ställts i enkätformuläret har förankring i en specifik bransch. Terminologin som använts är känd inom skogsägarkretsar och förenklingar av frågorna har skett till den grad att

det ska vara lätt att förstå vad som menas. I vissa fall har frågor och svarsalternativ som ställts i liknande enkäter återanvänts. Exempelvis fråga 10 i min enkät vilken berör främsta målet med ditt skogsägande, samma typ av fråga ställdes av Sundby (2013). Bedömningen var att validiteten stärktes av att använda redan testade frågor i den mån där det var möjligt. Validiteten i undersökningen anser jag påverkats positivt av att syftet med undersökningen tydligt klargjordes i det personliga brevet som skickades ut med enkäten. Det bör enligt min mening göra att de flesta skogsägarna besvarade formuläret efter bästa förmåga. Nackdelen kan däremot vara att respondenterna uppfattade att enkäten skulle utgöra ett rekryteringsunderlag för nya kunder till Skogssällskapet. Det kan ha lett till att vissa respondenter inte svarade uppriktigt på frågorna. De viktigaste frågorna för syftet var belägna mot slutet av enkäten vilket kan ha medfört att vissa respondenter besvarat dessa frågor med låg grad av precision eller felaktigt. Validiteten stärks dock av att både den kvalitativa och kvantitativa frågeformuläret har granskats av personer på både SLU och Skogssällskapet. Formulären har dessutom testats i en pilotstudie vilket tenderar att stärka validiteten i mätningarna, då dessa personer har kommit med synpunkter på vad som var bra respektive vad som kunde förbättras. I det kvalitativa skedet har respondenterna dessutom fått läsa igenom den sammanställning som gjorts för att undvika misstolkningar i resultatet.

Denna studie undersökte skogsägares betalningsvilja för förvaltningstjänster, det är därför av intresse att bedöma generaliserbarheten av studien. Då tjänsterna som presenteras inte är unika för en specifik tjänsteleverantör utan går att finna hos flera aktörer är resultaten att klassa som generaliserbara. Det som påverkar studiens generaliserbarhet negativt är att vissa kommuner saknades i registret. Dock bör ingen större tonvikt läggas på avsaknaden av vissa kommuner då urvalets storlek om 400 skogsägare gör att den eventuella inverkan dessa kommuner kunde ha haft på resultatet är försumbar i och med urvalets storlek. Samtidigt finns det ingen anledning att tro att svaren från dessa kommuner nämnvärt skulle skilja sig från de svar som inkommit i studien.

## **6.2 Vad är skogsförvaltning och vilka är Skogssällskapet?**

Begreppet förvaltning är ett ord som enligt många är missvisande och svårt att greppa. Till och med de anställda inom Skogssällskapets organisation finner begreppet krångligt. I en av de kvalitativa intervjuerna framkom det att ordet lätt kunde missuppfattas. En del skogsägare uppfattade ordet förvaltning som att skogsförvaltarna skulle ta deras fastigheter i besittning och utgöra någon form av förmyndare. Skogsförvaltningskonceptet bygger på en långsiktighet och helhetssyn enligt de kvalitativa intervjuer som utförts. Enligt Grönroos *et al.* (2002) kan långsiktiga relationer och en god kundkontakt ge priset en underordnad betydelse när kunder väljer tjänsteleverantör. Trots att vissa respondenter anser att Skogssällskapet är en dyr tjänsteleverantör finns det enligt teorin indikationer på att deras förvaltningskoncept är rätt. Detta kräver dock att Skogssällskapet kan kommunicera de fördelar som finns med långsiktigheten samt deras helhetskoncept för att verka övertygande och inte få skogsägarna att enbart fokusera på priset av deras tjänster.

De gamla ledorden, *”vi ska verka utan att synas”* verkar gett avtryck hos skogsägarna. Då fler än hälften av respondenterna uppger att de till låg grad känner till Skogssällskapet, finns ett ökat exponeringsbehov. De respondenter som känner till Skogssällskapet varierade stort i sina åsikter. Flertalet associerade dem med skogsförvaltning och hög kompetens medan andra ansåg att företaget var dyra i drift och opålitliga.

Ett antal respondenter ansåg att Skogssällskapet var dyrare än vissa andra konkurrenter, vilket genomsyrade deras uppfattning till att det första de tänkte på när de fick höra talas om

Skogssällskapet var att de var dyra. Givetvis särskiljer sig Skogssällskapet från många av sina konkurrenter genom att de tar betalt för sina tjänster och presenterar denna kostnad för kunden. Till skillnad mot en del konkurrenter som enligt respondenterna kan ge ”gratis” rådgivning. Men:

*”There’s no such thing as a free lunch” – Milton Friedman 1975*

Även om kostnaden för rådgivning inte är explicit för kunden, finns det alltid en kostnad enligt intervjupersonerna. Kostnaden för att producera ”gratis” rådgivning kan för en virkesorganisation innebära att det de förlorar på rådgivningen tar de igen i industrin. Genom att anskaffa skogsägarnas virke genom rådgivning och sedermera avverkning kan tillgången på virke vara betalning nog. Skogssällskapet säger sig själva vara fristående från industrin och framhäver detta som en viktig egenskap. Genom oberoendet kan Skogssällskapet välja fritt bland vilka industrier de vill leverera virke till och genom detta aktivt söka upp den bästa virkesaffären. Vidare anger Skogssällskapets respondenter att oberoendet leder till goda skogliga råd då jakten efter virke inte är det primära i deras verksamhet. Även om enkätrespondenterna inte framhävde oberoendet i någon större utsträckning, på den öppna frågan om Skogssällskapet, anser ändå 18 procent att bästa möjliga virkesaffär är viktigast i en betald förvaltning. Priserna för virket kan variera stort mellan industrier och därför kan en aktiv mellanhand säkerligen vara av godo för skogsägarens avverkningslikvid. Vad talar för Skogssällskapets oberoende? Trots en aktiv mellanhand kvarstår det faktum att industrierna fortfarande ägs av andra aktörer, med vinstintressen. Kan de betala ett lägre pris för virket kommer de göra det. Detta talar för att Skogssällskapets oberoende är viktigt då det leder till att skogsägarnas rundvirke konkurrensutsatts.

### **6.3 Syntes av betalningsviljan för samtliga förvaltningspaket**

Paketlösningar är ett sätt att förenkla verkligheten. I mitt fall förenklade det presentationen av de tjänster som kan tänkas ingå i en skogsförvaltning. Det man bör känna till är att dessa paket är just förenklingar och inget annat. Skogsägarna som för denna studie tagit sig tiden och svarat vet inte mer om förvaltningspaketen än vad som presenteras i enkäten. Relevant att veta för dem hade exempelvis varit, vad de som kund fick ut av att köpa dessa paket, och det kunde jag inte presentera på grund av att inga säkra och mätbara svar framkom under intervjuerna. Kanske är det just här som tjänsteleverantörerna bör arbeta och förbättra sig. Att kunna presentera tydliga resultat och priser för de tjänster som säljs borde enligt min mening vara oerhört viktigt i jakten på kunder. Vet kunden inte säkert vad den betalar för då köper kunden gärna inte. Här handlar det om att specifikt kunna uttala sig om vad skogsförvaltningsbolagen kan göra för skogsägaren och inte fokusera på vad skogsägaren kan göra för resultatet. Enligt Eriksson *et al.* (2010) finns det tecken på att dagens rådgivning arbetar efter inarbetade strukturer och arbetssätt. Detta anser jag är en viktig aspekt att belysa även i förvaltningssammanhang. Det bör alltid finnas en vilja till förändring och den bör enligt mig alltid ta utgångspunkt i skogsägarens mål. Genom att bli mer lyhörda inför kundernas önskningar skulle förvaltningsbolagen kunna tjäna mer pengar och samtidigt kunna tillgodose skogsägarnas mål på både lång och kort sikt.

De svar som framkommit beträffande betalningsviljan har i de flesta fall inte kunnat gå att statistiskt säkerställa på grund av för liten spridning i svaren mellan grupperna på signifikansnivån  $p < 0,05$ . Svaren som framkommit ger, trots att de inte är signifikanta för hela populationen, en fingervisning på hur betalningsviljan skiljer sig mellan grupper. Dock bör det påpekas att betalningsviljan för de olika paketen kan påverkas starkt av paketens sammansättning. I enlighet med Lee *et al.* (2004) kan det ha räckt med att en av tjänsterna

saknades i paketen eller att tjänsterna som ingick inte var efterfrågade hos skogsägaren. Därmed kan skogsägarnas betalningsvilja potentiellt ha sjunkit från att betala till att inte vilja betala något. Det kan också tänkas att vissa skogsägare inte är i behov av den hjälp som kunde ges i paketen eller att de ansåg att ett av paketen täckte deras behov medan de andra paketen ansågs överflödiga. Detta medförde egendomligt nog att vissa skogsägare var mer betalningsvilliga, i kronor uttryckt, för de enskilda paketen än för helhetslösningen där samtliga tjänster ingår. Den generella slutsatsen om betalningsvilja är att det inte enbart är enstaka funktioner eller tjänstens pris som avgör betalningsviljan. Utan det är den sammanlagda upplevelsen hos kunden som avgör vad den är villig att betala. Det som för en kund är värt att betala för, kan för en annan kund vara helt utan värde. En ökad kännedom om vad olika grupper av skogsägare är villiga att betala för kommer vara en viktig aspekt i såväl utveckling som prissättning av tjänster i framtiden.

Trots att paketlösningar är förenklingar ser jag ändå en ökad möjlighet att i framtiden presentera tjänster i form av paket. Trenden bland skogsägare pekar åt fler utbor, mindre kunskap om skog och ökat samägande (Lidestav & Nordfjell, 2002). Genom att konstruera paket efter skogsägarnas skiftande behov skulle potentiellt fler skogsägare kunna nås med förvaltningskonceptet. Idag utgår många förvaltningsbolag utifrån skogsägarnas mål, vilket inte är fel, men det kräver dock att skogsägarna vet vad de vill med sin skog. Genom alltmer sjunkande skogskunskap bland ägarna skulle paketlösningar, enligt mig, förenkla beslutssituationen och vardagen för flertalet skogsägare.



## 7 Slutsatser

- Störst andel skogsägare är villiga att betala för finansiella tjänster. De skogliga tjänsterna är dock skogsägarna beredda att betala mer för i medel.
- Samägare betalar idag och är villiga att betala mer i framtiden för förvaltningstjänster än ensamägare. Med bakgrund av att samägare kan ha svårt att komma överens mellan delägarna på egen hand utgör de en intressant grupp för förvaltningsbolag.
- Ett statistiskt samband kan säkerställas mellan ägarförhållande och inköp av virkesförmedling.
- Skogsägare i kategorin 601-1000 hektar kan tänka sig att betala mest för samtliga tjänstepaket jämfört med andra arealklasser.
- En signifikant skillnad går att fastställa mellan valet av skoglig partner och viljan att betala för skogs- och fullförvaltningspaketet. De som vill betala mest är de som främst anlitar en fristående förvaltare idag och minst de som främst sköter om skogen i egen regi.
- Utbor är i regel mer betalningsvilliga för skogliga tjänster jämfört med åbor. Vid köp av virkesförmedling och planering av åtgärder kunde en skillnad mellan utbor och åbor statistiskt säkerställas. Överlag köper åbor mer ekonomitjänster och är mer betalningsvilliga för ekonomitjänsterna i jämförelse med utbor.
- Ordet skogsförvaltning är svårt att greppa men bygger på ett helhetskoncept och en långsiktig relation.

### 7.1 Rekommendationer

Ur ett marknadsperspektiv är det möjligt att Skogssällskapet skulle tjäna på att kommunicera fördelarna av sina tjänster till de skogsägare som idag inte anlitar fristående förvaltare på ett bättre sätt. Genom en större exponering av Skogssällskapet och deras tjänster skulle potentiellt de skogsägare som inte kan tänka sig att betala något för tjänstepaketen omvändas till att bli betalningsvilliga. Dessutom skulle eventuellt de som idag är villiga att betala bli villiga att betala desto mer. Skogssällskapet kan då med fördel framhäva att deras verksamhet bygger på en långsiktighet vilket enligt teorin kan innebära lägre relationskostnader. Anser tjänsteleverantören dessutom att kvalitén är hög måste det arbetas aktivt med att förmedla budskapet om hög kvalitet till potentiella kunder. Då fler än hälften av respondenterna till väldigt låg grad känner till Skogssällskapet och när uppfattning väl föreligger varierar den mellan ris och ros, talar även detta för ett ökat behov av exponering. Eftersom betalningsvilja kan kopplas till behov och upplevd kvalitet skulle en exponering som i allt högre grad framhäver Skogssällskapets konkurrensfördelar leda till en ökad betalningsvilja och göra Skogssällskapet till det självklara valet av förvaltningsbolag.

# Referenser

- Anon, (2011), Bästa skogen. Skogssällskapet
- Bazerman, M.H., Curhan, J.R., Moore, D.A. & Valley, K.L. (2000). Negotiation. Annual review of psychology, 51(1), ss. 279-314.
- Bryman, A. (2004). Social research methods. Oxford: Oxford University Press.
- Christensen, L. (2010). Marknadsundersökning: en handbok. Lund: Studentlitteratur.
- Coursey, D.L., Hovis, J.L. & Schulze, W.D. (1987). The disparity between willingness to accept and willingness to pay measures of value. Quarterly Journal of Economics, 102(3).
- Eggers, T. (2014) Personlig kommunikation. 2014-03-06
- Eriksson, L. (2008) Åtgärdsbeslut i privatskogsbruket. Rapport nr 11, Institutionen för skogens produkter, Uppsala
- Eriksson, L.G., Högvall Nordin, M., Olsson, U (2010) Effektiv Rådgivning – slutrapport Rapport nr 2. Skogsstyrelsens förlag,
- Esaiasson, P., Giljam, M., Oscarsson, H. & Wängnerud, L. (2012). Metodpraktikan: konsten att studera samhälle, individ och marknad. 4., [rev.] uppl. Stockholm: Norstedts juridik
- Ford, D. & Ritter, T. (2002). The business marketing course: Managing in complex networks: IEEE Computer Society Press.
- Grönroos, C. & Larsson, L.G. (2002). Service management och marknadsföring: en CRM ansats. Malmö: Liber ekonomi.
- Gunnarsson, F. & Mårtensson, C. (2004). Vilka mål och behov har olika typer av skogsägare kring sitt skogsägarande? Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala
- Holme, I.M., Solvang, B.K. & Nilsson, B. (1997). Forskningsmetodik : om kvalitativa och kvantitativa metoder. Lund: Studentlitteratur.
- Ingemarsson, F. (2004), 'Small-scale forestry in Sweden: Owners' objectives, silvicultural practices and management plans', Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala
- Jacobsen, D.I., Sandin, G. & Hellström, C. (2002). Vad, hur och varför: om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen: Studentlitteratur.
- Karlsson, A. (2014) Personlig kommunikation, 2014-03-03
- Lee, J.-D., Repkine, A., Hwang, S.-W. & Kim, T.-Y. (2004). Estimating consumers' willingness to pay for individual quality attributes with DEA. Journal of the Operational Research Society, 55(10), ss. 1064-1070.
- Lidestav, G. & Nordfjell, T. (2002). Svenska skogsägare i nytt ljus. FAKTA skog rapport nr 11
- Lindroos, O. (2005). Självverksamt skogsarbete-småskaligheten lever. FAKTA skog rapport nr 7
- Lönnstedt, L. (1985). Funderingar kring de enskilda skogsägarnas avverkningsintensitet.
- Lönnstedt, L. & Svensson, J. (2000). Return and Risk in Timberland and Other Investment Alternatives of NIPF Owners. Scandinavian Journal of Forest Research, 15(6), ss. 661-669.
- Mattsson, S. (2014) Personlig kommunikation, 2013-12-19
- Minitab, (2010). Version 16, Förklaringsavsnitt om Cramers V.
- Olsson, Henny & Sörensen, Stefan (2011). Forskningsprocessen: kvalitativa och kvantitativa perspektiv. 3. uppl. Stockholm: Liber
- Rohan, M.J. (2000). A rose by any name? The values construct. Personality and social psychology review, 4(3), ss. 255-277.
- Skogsstyrelsen (2013). Skogsstatistik årsbok 2013. [online] Tillgänglig: [http://www.skogsstyrelsen.se/Global/myndigheten/Statistik/Skogsstatistik%20%C3%A5rsbok/01.%20Hela%202013%20-%20Entire%202013/Skogsstatistik%20%C3%A5rsbok%202013%20\(hela\).pdf](http://www.skogsstyrelsen.se/Global/myndigheten/Statistik/Skogsstatistik%20%C3%A5rsbok/01.%20Hela%202013%20-%20Entire%202013/Skogsstatistik%20%C3%A5rsbok%202013%20(hela).pdf) [2014-02-08]
- Skogssällskapet, (2014a) Skogssällskapet-Koncernen.[online] Tillgänglig: <http://www.skogssallskapet.se/koncernen> [2014-02-08]
- Skogssällskapet, (2014b) Skogssällskapet-Skogssällskapet Förvaltnings AB.[online] Tillgänglig: <http://www.skogssallskapet.se/koncernen/sfab.php> [2014-02-08]
- Sundby, J. (2013). Affärsrådgivning till privatskogsägare. Sveriges Lantbruksuniversitet
- Svenska statistikerförbundet, (2005). Standard för bortfallsberäkning. [online] Tillgänglig: <http://statistikframjandet.se/wp.../Standard-for-bortfallsberakning-2005.pdf> [2014-03-31]
- Trost, J. (2010). Kvalitativa intervjuer. 4., [omarb.] uppl. Lund: Studentlitteratur
- Trost, J. (2001). Enkätboken. 2., [rev.] uppl. Lund: Studentlitteratur
- Törnqvist, T. (1995). Skogsrikets arvingar: En sociologisk studie av skogsägarskapet inom privat, enskilt skogsbruk Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Forestry-Industry-Market Studies, Report, 41.

# Bilagor

## Bilaga 1. Intervjumall kvalitativ förstudie

### Intervjumall

#### Bakgrundsinformation

- Vad har du för arbetsuppgift?
- Hur länge har du jobbat på företaget?
- Har du erfarenhet från andra företag inom branschen?

#### Skogsförvaltning

- Vad är skogsförvaltning enligt dig?
- Vad ingår i tjänsten?
- Hur sker mötena med kunderna?
- Finns det möjlighet för kunden att välja till/bort delar från förvaltningen?
- Om ja, på vilket sätt?

#### Tjänster, kunder och konkurrensfördelar

- Vad anser ni att kunderna fram för allt vill ha hjälp med idag?
- Skiljer sig förvaltningsinriktningen mellan olika typer av skogsägare, om ja i så fall hur?
- Finns det komponenter i förvaltningen som skogsägarna är mer eller mindre villiga att betala för, enligt dig?
- Kan tjänsteutbudet i skogsförvaltningen på något sätt förbättras eller förändras enligt dig?
- 
- Finns det områden som skulle kunna utvecklas eller avvecklas?
- Varför väljer kunder att anlita er tror du?
- Hur särskiljer sig ert tjänsteutbud från det som erbjuds av ordinarie virkesköpare eller skogsägarföreningar?
- Vilka faktorer i förvaltningen tror du är mest avgörande för att kunderna anlitar er som förvaltare, var finns era konkurrensfördelar?
- Är det ytterligare något viktigt du vill tillägga som jag inte frågat om?

## Bilaga 2. Enkät

### Enkät om skogsförvaltning till skogsägare

KOD

*Kryssa för det alternativ som stämmer in bäst på dig och din skog.*

1. Är du kvinna eller man?

- ☐ Kvinna  
☐ Man

2. Hur gammal är du?

\_\_\_\_\_ år

3. Ungefär hur många hektar produktiv skogsmark äger du/är delägare i?

\_\_\_\_\_ hektar

4. Hur många år har du ägt skog?

- ☐ Mindre än 1 år  
☐ 1-5 år  
☐ Mer än 5 år

5. Äger du huvuddelen av din skog tillsammans med någon annan person?

- ☐ Ja  
☐ Nej, äger ensam

6. Är du bosatt inom samma kommun som huvuddelen av ditt skogsinnehav?

- ☐ Ja  
☐ Nej

7. Ungefär hur stor är din taxerade årsinkomst före skatt?

- ☐ Under 250 000 kr  
☐ 251 000-350 000 kr  
☐ 351 000-450 000 kr  
☐ Över 450 000 kr

8. Ungefär hur stor del av din taxerade årsinkomst före skatt kommer ifrån din skog?

- ☐ 0-10 %  
☐ 11-20 %  
☐ 21-50 %  
☐ 51-100 %

### ***Mål och tankar med ditt skogsbruk***

**9. Vem har huvudansvaret för förvaltningen av din skog? Ange endast ett svar!**

- ☐ Jag själv  
☐ Annan delägare  
☐ Annan person/organisation,  
vem/vilken? \_\_\_\_\_

**10. Vilket är det främsta målet för dig med ditt skogsäggande?**  
*Ange endast ett svar!*

- ☐ Högsta möjliga ekonomiska avkastning  
☐ Öka virkesförrådet i den egna skogen  
☐ Ved/virke till egen verksamhet  
☐ Möjlighet till jakt och rekreation  
☐ Bevara och skapa naturvärden i skogen  
☐ Annat, vad? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**11. Vad tycker du? Sköts din skog idag så att du når målen med ditt skogsäggande?**

- ☐ Ja absolut  
☐ Ja kanske  
☐ Nej troligen inte  
☐ Nej absolut inte

**Om nej:**

**12. Vad är viktigast att förändra för att du ska nå målen med ditt skogsäggande?**

---

---

---

---

### Skogsförvaltning

Med skogsförvaltning avses långsiktig skötsel av en skogsfastighet. Det innefattar de moment som kan kopplas till en skogsfastighet. Skoglig planering och skötsel, ekonomi, virkesförsäljning, ajourhållning av skogsbruksplan etc.

13. Vem anlitar du i första hand gällande skötseln av din skogsfastighet?

- ☐ Skogsägareförening  
☐ Virkesköparorganisation  
☐ Skogssällskapet  
☐ Fristående förvaltare/konsult

- ☐ Annan, vem? \_\_\_\_\_  
☐ Ingen

14. Hur många hektar har åtgärdats på din fastighet under den senaste 5 årsperioden?

- a) slutavverkats \_\_\_\_\_ hektar  
b) gallrats \_\_\_\_\_ hektar  
c) röjts \_\_\_\_\_ hektar

15. Köper du idag förvaltningstjänster för din skog inom...

Ja                      Nej                      Nej, men är intresserad

Virkesförmedling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skoglig rådgivning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Planering av åtgärder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skoglig värdering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skogsbruksplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Generationsskiftet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skatteplanering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Juridisk rådgivning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bokslut och deklaration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hantering av arrenden och upplåtelser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bokföring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16. Köper du några andra förvaltningstjänster för din skog?

---

---

17. Ungefär hur mycket betalade du förra året för förvaltningstjänster för din skog?

Totalt \_\_\_\_\_ kronor

*Vad är viktigt i skogsförvaltningen och vad är du villig att betala för?*

Observera! Prisnivåerna avser produktiv hektar skogsmark och år!

18. Tänk dig att du blev erbjuden ett paket med skogsskötseltjänster som innehåller:

- Skoglig rådgivning
- Åtgärdsplanering
- Upprättande och uppdatering av skogsbruksplan
- Virkesförmedling
- Personlig förvaltare

Vilket är det högsta pris som du skulle vara beredd att betala för ett sådant paket?

- ☐ Är inte alls beredd att betala för ett sådant paket
- ☐ 25 kr/ha och år
- ☐ 50 kr/ha och år
- ☐ 75 kr/ha och år
- ☐ 100 kr/ha och år

19. Tänk dig att du blev erbjuden ett paket med affärstjänster som innehåller:

- Bokslut och deklaration
- Bokföring
- Skatteplanering
- Hantering av arrenden och upplåtelser

Vilket är det högsta pris som du skulle vara beredd att betala för ett sådant paket?

- ☐ Är inte alls beredd att betala för ett sådant paket
- ☐ 20 kr/ha och år
- ☐ 40 kr/ha och år
- ☐ 60 kr/ha och år
- ☐ 80 kr/ha och år

20. Tänk dig att du blev erbjuden ett fullförvaltningspaket som innehåller samtliga tjänster från skogsskötsel- och affärspaketet.

Vilket är det högsta pris som du skulle vara beredd att betala för ett sådant paket?

- ☐ Är inte alls beredd att betala för ett sådant paket
- ☐ 45 kr/ha och år
- ☐ 90 kr/ha och år
- ☐ 135 kr/ha och år
- ☐ 180 kr/ha och år

21. Nedan följer olika faktorer hos en skoglig samarbetspartner. Rangordna de 3 faktorer du tycker är viktigast om du betalar för en skogsförvaltning. 1 är viktigast följt av 2 som näst viktigast och 3 för tredje viktigast.

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| Kvalité på utförda skogsförvaltningstjänster                        | <input type="checkbox"/> |
| Regelbunden kontakt   | <input type="checkbox"/> |
| Helhetsperspektiv med skog, ekonomi och juridik samlat hos en aktör | <input type="checkbox"/> |
| Skogsförvaltning som utgår efter dina mål                           | <input type="checkbox"/> |
| Långsiktigt samarbete   | <input type="checkbox"/> |
| Lågt pris på skogsförvaltningstjänster                              | <input type="checkbox"/> |
| Förtroendeingivande skogsförvaltare                                 | <input type="checkbox"/> |
| Största möjliga ersättning vid virkesaffär                          | <input type="checkbox"/> |

22. Hur bra känner du till Skogssällskapet?
- |  |
|--|
| <input type="checkbox"/> Mycket bra        |
| <input type="checkbox"/> Ganska bra        |
| <input type="checkbox"/> Inte särskilt bra |
| <input type="checkbox"/> Inte alls         |

23. Vad är det första du tänker på när du hör talas om Skogssällskapet?

---

---

---

24. Vad är det bästa med att äga skog?

---

---

25. Övriga synpunkter:

---

---

---

---

---

---

**Tack för din medverkan!**



## Bilaga 3. Personligt brev enkät



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för skogens produkter och  
marknader

### **Hjälp till att utveckla bättre tjänster till skogsägare och ta chansen att vinna en fin ryggsäck.**

Jag heter Filip Eriksson och skriver mitt examensarbete om vilka förvaltningstjänster skogsägare köper. Undersökningen görs i samarbete med Skogssällskapet.

Med detta brev följer en enkät. Jag ber Dig besvara denna enkät och skicka tillbaks den i det portofria svarskuvertet så fort som möjligt. Enkäten tar cirka 10 minuter att genomföra.

Urvalet kommer från Lantmäteriets fastighetsregister. Totalt ingår 400 skogsägare i undersökningen. Ditt deltagande är frivilligt, men det är viktigt för undersökningens kvalitet att just du svarar. Jag ber dig därför svara så fullständigt som möjligt på frågorna.

**Dina svar kommer att behandlas konfidentiellt** och redovisas så att inga enskilda personer kan kännas igen. På enkäten finns en kod för att jag ska veta att just Du har svarat. Inga identitetsuppgifter kommer att sparas efter undersökningen.

Om du inte längre är skogsägare behöver du inte besvara enkäten, men skriv gärna det på enkäten och skicka tillbaks den i svarskuvertet så tar jag bort dig från undersökningen.

**Som tack för** Din medverkan kommer du vara med i utlottningen av fyra priser bland dem som svarat på enkäten. 1:a pris är en ryggsäck från Haglöfs, 2:a pris en handkikare, 3:e pris en termos och 4:e pris ett paraply.

Om du har några frågor om frågeformuläret eller undersökningen får du gärna kontakta mig på telefon, 073-943 84 97 eller e-post, [fier0001@stud.slu.se](mailto:fier0001@stud.slu.se)

Tack på förhand!

Filip Eriksson, Jägmästarprogrammet 09/14

Uppsala den 26 mars 2014

#### Bilaga 4. Frekvensfördelning över enkätsvar

Frågor	Antal Procentuell	
1. Kön		
Kvinna	36	19%
Man	156	81%
Ej svar	0	0%

N=192

<b>2. Alder</b>		
<=50	34	18%
51-65	83	43%
66+	75	39%
Ej svar	0	0%

N=192

<b>3. Ha produktiv skogsmark</b>		
200-300	69	36%
301-400	42	22%
401-600	36	19%
601-1000	25	13%
1000+	20	10%
Ej svar	0	0%

N=184

<b>4. Hur många år har du ägt skog?</b>		
<1 år	0	0%
1-5 år	2	1%
> 5 år	190	99%
Ej svar	0	0%

N=192

<b>5. Äger du huvuddelen av din skog tillsammans med någon person?</b>		
Ja	92	48%
Nej, äger ensam	99	52%
Ej svar	1	1%

N=191

<b>6. Är du bosatt inom samma kommun som huvuddelen av ditt skogsinnehav?</b>	<b>Antal</b>	<b>Procentuell</b>
Ja	136	71%
Nej	56	29%
Ej svar	0	0 %

N=192

**7. Ungefär hur stor är din taxerade årsinkomst före skatt?**

< 250000	53	29%
251000-350000	49	27%
351000-450000	35	19%
450000+	47	26%
Ej svar	8	4%

N=184

**8. Hur stor andel av din årsinkomst kommer från skogen?**

0-10 %	78	42%
11-20 %	49	26%
21-50 %	38	21%
51-100 %	20	11%
Ej svar	7	4%

N=185

**9. Vem har huvudansvaret för förvaltningen av din skog?**

Jag själv	148	77%
Annan delägare	18	9%
Annan person/organisation	25	13%
Ej svar	1	1%

N=191

**10. Vilket är det främsta målet för dig med ditt skogsägande?**

	Antal	Procentuell
Högsta möjliga ekonomiska avkastning	73	38%
Oka virkesförrådet	68	36%
Ved/virke	3	2%
Möjlighet till jakt och rekreation	9	5%
Bevara och skapa naturvärden	10	5%
Långsiktig ekonomisk placering	11	6%
Blandade mål	16	8%
Ej svar	2	1%

N=190

**11. Vad tycker du sköts din skog idag så att du når målen med ditt skogsägande?**

Ja absolut	106	55%
Ja kanske	76	40%
Nej troligen inte	8	4%
Nej absolut inte	1	1%
Ej svar	1	1%

N=191

**12. Vad är viktigast att förändra för att du ska nå målen med ditt skogsägande? Om Nej på föregående**

Förbättra skogsskötseln	6	33%
Okad röjningsfrekvens	3	17%
Dikning och gödsling	2	11%
Bättre planering	2	11%
Inte påverkas av myndighetsbeslut	1	6%
Oka intäkterna	4	22%
Ej svar	174	91%

N=18

**13. Vem anlitar du i första hand gällande skötseln av din skogsfastighet?**

Skogsägareförening	59	31%
Virkesköparorganisation	47	25%
Skogssällskapet	12	6%
Fristående förvaltare/konsult	33	18%
Ingen	25	13%
Egen regi	12	6%
Ej svar	4	2%

N=188

Antal      Procentuell

**14. Hur många hektar har *slutavverkats* på din fastighet under den senaste 5 årsperioden?**

0 hektar	12	7%
1-5 hektar	35	20%
6-10 hektar	42	24%
11-30 hektar	66	38%
31 + hektar	18	10%
Ej svar	19	10%

N= 173

**14. Hur många hektar har *gallrats* på din fastighet under den senaste 5 årsperioden?**

0 hektar	10	6%
1-5 hektar	11	6%
6-10 hektar	19	11%
11-30 hektar	55	32%
31 + hektar	77	45%
Ej svar	20	10%

N= 172

**14. Hur många hektar har *röjts* på din fastighet under den senaste 5 årsperioden?**

0 hektar	7	4%
1-5 hektar	12	7%
6-10 hektar	22	13%
11-30 hektar	57	34%
31 + hektar	72	42%
Ej svar	22	11%

N= 170

**15. Köper du idag förvaltningstjänster för din skog inom?**

Ja                      Nej                      Nej men intresse rad                      Ej svar

Virkesförmedling	56	128	5	3
Skoglig rådgivning	65	118	6	3
Planering av åtgärder	67	118	4	3
Skoglig värdering	33	150	6	3
Skogsbruksplan	139	46	4	3
Generationsskiftet	22	154	13	3
Skatteplanering	63	116	10	3
Juridisk rådgivning	41	141	7	3
Bokslut och deklaration	138	50	1	3
Hantering av arrende och upplåtelser	15	173	1	3
Bokföring	70	119	0	3

N= 189

**15. Köper du idag förvaltningstjänster för din skog inom? Procentuell fördelning**

Ja                      Nej                      Nej men intresse rad                      Ej svar

Virkesförmedling	30%	68%	3%	2%
Skoglig rådgivning	34%	62%	3%	2%
Planering av åtgärder	35%	62%	2%	2%
Skoglig värdering	17%	79%	3%	2%
Skogsbruksplan	74%	24%	2%	2%
Generationsskiftet	12%	81%	7%	2%
Skatteplanering	33%	61%	5%	2%
Juridisk rådgivning	22%	75%	4%	2%
Bokslut och deklaration	73%	26%	1%	2%
Hantering av arrende och upplåtelser	8%	92%	1%	2%
Bokföring	37%	63%	0%	2%

N=189

**16. Köper du några andra förvaltningstjänster för din skog?      Antal      Procentuell**

Försäljning av virke	3	1,5%
Tillväxthöjande åtgärder	2	1%
Ovriga tjänster	2	1%
Skogsvård	1	0,5%
Vägbyggnation	2	1%
Nej	182	95%
Ej svar	0	0%

N=192

**17. Ungefär hur mycket betalade du förra året för förvaltningstjänster för din skog? i kr**

0	44	29,1%
1-2000	11	7,3%
2001-5000	16	10,6%
5001-10000	25	16,6%
10001-30000	29	19,2%
30001-50000	9	6,0%
50000-	17	11,3%
Ej svar	41	21,4%

N= 151

**17. Ungefär hur mycket betalade du förra året för förvaltningstjänster för din skog? i kr per hektar**

0	44	29,1%
1-10	17	11,3%
11-20	23	15,2%
21-30	14	9,3%
31-40	10	6,6%
41-50	10	6,6%
50-60	4	2,6%
61-70	4	2,6%
70-	25	16,6%
Ej svar	41	21,4%

N= 151

**18. Vilket är det högsta pris du är beredd att betala för skogspaketet?**

	<b>Antal</b>	<b>Procentuell</b>
Ar inte alls beredd att betala för ett sådant paket	114	64%
25 kr/ha	40	22%
50 kr/ha	18	10%
75 kr/ha	5	3%
100 kr/ha	2	1%
Ej svar	13	7%

N=179

**19. Vilket är det högsta pris du är beredd att betala för affärspaketet?**

Ar inte alls beredd att betala för ett sådant paket	105	59%
20 kr/ha	53	30%
40 kr/ha	17	10%
60 kr/ha	2	1%
80 kr/ha	1	1%
Ej svar	14	7%

N=178

**20. Vilket är det högsta pris du är beredd att betala för fullförvaltningspaketet?**

Ar inte alls beredd att betala för ett sådant paket	132	74%
45 kr/ha	27	15%
90 kr/ha	17	10%
135 kr/ha	1	1%
180 kr/ha	1	1%
Ej svar	14	7%

N=178

**21. Tre viktigaste egenskaperna, rangordnat**

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Summa %</b>
Kvalité	55	34	16	31,9%
regelbunden kontakt	4	9	19	6,3%
Helhetsperspektiv	11	5	11	6,9%
Skogsförvaltning som utgår från dina mål	14	15	12	10,8%
Långsiktigt samarbete	8	16	23	10,1%
Lågt pris på förvaltning	1	6	1	2,1%
Förtroendegivande förvaltare	19	19	16	14,2%
Största möjliga ersättning	18	26	32	17,7%
Ej svar eller felaktigt svar	62	62	62	32,3%

N=130



<b>22. Hur bra känner du till Skogssällskapet?</b>	<b>Antal</b>	<b>Procentuell</b>
Mycket bra	20	11%
Ganska bra	64	35%
Inte särskilt bra	71	38%
Inte alls	30	16%
Ej svar	7	4%

N=185

**23. Vad är det första du tänker på när du hör talas om Skogssällskapet?**

Duktiga	9	6%
Dyra	22	15%
Förvaltning av kyrko & kommunsskogar	6	4%
Förvaltning av stora fastigheter	7	5%
Hög kvalitet	6	4%
Oberoende	9	6%
Opålitliga	14	10%
Skogsförvaltning	37	26%
Annat	35	24%
Ej svar	47	24%

N=145

**24. Vad är det bästa med att äga skog?**

Sysselsättning	21	13%
Jakt	6	4%
Tradition	23	14%
Säkerhets och likviditetsreserv	33	21%
Rekreation	9	6%
Livsstil	21	13%
Rekreation och ekonomi	16	10%
Jakt, rekreation och ekonomi	25	16%
annat	5	3%
Ej svar	33	17%

N=159

## Bilaga 5. Signifikans- och sambandsanalys

Fråga 15. Köper du idag förvaltningstjänster för din skog inom *virkesförmedling*?

Kategori	Abo	Utbo	Totalt
Ja	34	22	56
Nej	101	32	133
Totalt	135	54	189

$\chi^2 = 4,476$ ; DF = 1; P-Value = 0,034

Cramer's V-square 0,0236842

Cramer's V 0,15389

Kategori	Samägd	Ensamägd	Totalt
Ja	35	21	56
Nej	55	77	132
Totalt	90	98	188

$\chi^2 = 6,839$ ; DF = 1; P-Value = 0,009

Cramer's V-square 0,0363757

Cramer's V 0,19072

Fråga 15. Köper du idag förvaltningstjänster för din skog inom *planering av åtgärder*?

Kategori	Abo	Utbo	Totalt
Ja	41	26	67
Nej	94	28	122
Totalt	135	54	189

$\chi^2 = 5,327$ ; DF = 1; P-Value = 0,021

Cramer's V-square 0,0281869

Cramers V 0,16788

Fråga 15. Köper du idag förvaltningstjänster för din skog inom *skatteplanering*?

Kategori	200-300	301-400	401-600	601-1000	1000 +	Totalt
Ja	23	9	9	15	7	63
Nej	44	33	27	10	12	126
Totalt	67	42	36	25	19	189

$\chi^2 = 11,939$ ; DF = 4; P-Value = 0,018

Cramer's V-square 0,0631676

Cramer's V 0,25133

Fråga 18. Vilket är det högsta pris du skulle vara beredd att betala för *skogspaketet*?

Kategori	Äbo	Utbo	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	83	31	114
25 kr/ha år	29	11	40
50 kr/ha år	18	7	25
Totalt	130	49	179

$\chi^2 = 0,007$ ; DF = 2; P-Value = 0,996

Cramer's V-square 0,0000398

Cramer's V 0,00630

Kategori	Samägd	Ensamägd	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	49	64	113
25 kr/ha år	19	21	40
50 kr/ha år	15	10	25
Totalt	83	95	178

$\chi^2 = 2,293$ ; DF = 2; P-Value = 0,318

Cramer's V-square 0,0128797

Cramer's V 0,11348

Kategori	200-300	301-400	401-600	601-1000	1000 +	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	42	28	22	12	10	114
25 kr/ha år	15	8	4	8	5	40
50 kr/ha år	9	3	5	4	4	25
Totalt	66	39	31	24	19	179

$\chi^2 = 6,478$ ; DF = 8; P-Value = 0,594

Cramer's V-square 0,0180956

Cramer's V-square 0,13449

Kategori	Virkesorg/medlemsför.	Fristående förvaltare	Egen regi	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	65	15	32	112
25 kr/ha år	28	10	2	40
50 kr/ha år	9	14	2	25
Totalt	102	39	36	177

$\chi^2 = 30,371$ ; DF = 4; P-Value = 0,000

Cramer's V-square 0,0857933

Cramer's V 0,29290

\*då antalet observationer i de två översta prisnivåerna var för få för att kunna accepteras i ett chi-två test har dessa observationer flyttats ner till den tredje nivån (50 kr/ha och år).

Fråga 19. Vilket är det högsta pris du skulle vara beredd att betala för *affärspaketer*?

Kategori	Abo	Utbo	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	73	32	105
20 kr/ha år	40	13	53
40 kr/ha år	17	3	20
Totalt	130	48	178

$\chi^2 = 2,271$ ; DF = 2; P-Value = 0,321

Cramer's V-square 0,0127578

Cramer's V 0,11291

Kategori	Samägd	Ensamägd	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	47	57	104
20 kr/ha år	24	29	53
40 kr/ha år	11	9	20
Totalt	82	95	177

$\chi^2 = 0,682$ ; DF = 2; P-Value = 0,711

Cramer's V-square 0,0038538

Cramer's V 0,06207

Kategori	200-300	301-400	401-600	601-1000	1000 +	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	38	21	21	10	15	105
20 kr/ha år	16	13	8	12	4	53
40 kr/ha år	12	5	2	1	0	20
Totalt	66	39	31	23	19	178

$\chi^2 = 14,849$ ; DF = 8; P-Value = 0,062

Cramer's V-square 0,0417102

Cramer's V-square 0,20423

Kategori	Virkesorg/medlemsför.	Fristående förvaltare	Egen regi	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	58	21	24	103
20 kr/ha år	29	14	10	53
40 kr/ha år	14	4	2	20
Totalt	101	39	36	176

$\chi^2 = 2,804$ ; DF = 4; P-Value = 0,591

Cramer's V-square 0,0079660

Cramer's V 0,08925

\*då antalet observationer i de två översta prisnivåerna var för få för att kunna accepteras i ett chi-två test har dessa observationer flyttats ner till den tredje nivån (40 kr/ha och år).

Fråga 20. Vilket är det högsta pris du skulle vara beredd att betala för *fullförvaltningspaketet*?

Kategori	Abo	Utbo	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	98	34	132
45 kr/ha år	18	9	27
90 kr/ha år	14	5	19
Totalt	130	48	178

$\chi^2 = 0,658$ ; DF = 2; P-Value = 0,720

Cramer's V-square 0,0036954

Cramer's V 0,06078

Kategori	Samägd	Ensamägd	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	57	74	131
45 kr/ha år	13	14	27
90 kr/ha år	12	7	19
Totalt	82	95	177

$\chi^2 = 2,618$ ; DF = 2; P-Value = 0,270

Cramer's V-square 0,0147924

Cramer's V 0,12162

Kategori	200-300	301-400	401-600	601-1000	1000 +	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	53	30	23	12	14	132
45 kr/ha år	5	6	6	8	2	27
90 kr/ha år	8	3	2	3	3	19
Totalt	66	39	31	23	19	178

$\chi^2 = 12,406$ ; DF = 8; P-Value = 0,134

Cramer's V-square 0,0348478

Cramer's V 0,18667

Kategori	Virkesorg/medlemsför.	Fristående förvaltare	Egen regi	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	76	21	33	130
45 kr/ha år	18	8	1	27
90 kr/ha år	7	10	2	19
Totalt	101	39	36	176

$\chi^2 = 18,751$ ; DF = 4; P-Value = 0,001

Cramer's V-square 0,0532687

Cramer's V 0,23080

\*då antalet observationer i de två översta prisnivåerna var för få för att kunna accepteras i ett chi-två test har dessa observationer flyttats ner till den tredje nivån (90 kr/ha och år).

### Betalningsvilja grundat på inkomst

Fråga 18. Vilket är det högsta pris du skulle vara beredd att betala för *skogspaketet*?

Kategori (tkr)	<250	251-350	351-450	>450	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	35	30	22	24	111
25 kr/ha år	11	11	6	9	37
50 kr/ha år	5	3	7	10	25
Totalt	51	44	35	43	173

$\chi^2 = 6,903$ ; DF = 6; P-Value = 0,330

Cramer's V-square 0,0199497

Cramer's V 0,14123

Fråga 19. Vilket är det högsta pris du skulle vara beredd att betala för *affärspaketet*?

Kategori (tkr)	<250	251-350	351-450	>450	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	27	30	20	25	102
20 kr/ha år	18	9	8	15	50
40 kr/ha år	6	5	6	3	20
Totalt	51	44	34	43	172

$\chi^2 = 5,469$ ; DF = 6; P-Value = 0,485

Cramer's V-square 0,0158985

Cramer's V 0,12609

Fråga 20. Vilket är det högsta pris du skulle vara beredd att betala för *fullförvaltningspaketet*?

Kategori (tkr)	<250	251-350	351-450	>450	Totalt
Ar inte alls beredd att betala	41	33	25	30	129
45 kr/ha år	6	8	5	5	24
90 kr/ha år	4	3	4	8	19
Totalt	51	44	34	43	172

$\chi^2 = 4,709$ ; DF = 6; P-Value = 0,582

Cramer's V-square 0,0136898

Cramer's V 0,11700

# **Bilaga 6. Kritiskt tabellvärde chitvå-test**

df	Sannolikhet		p	
	0,1	0,05	0,01	0,001
1	2,71	3,84	6,63	10,83
2	4,61	5,99	9,21	13,82
3	6,25	7,81	11,34	16,27
4	7,78	9,49	13,28	18,47
5	9,24	11,07	15,09	20,52
6	10,64	12,59	16,81	22,46
7	12,02	14,07	18,48	24,32
8	13,36	15,51	20,09	26,12
9	14,68	16,92	21,67	27,88
10	15,99	18,31	23,21	29,59
11	17,28	19,68	24,72	31,26
12	18,55	21,03	26,22	32,91
13	19,81	22,36	27,69	34,53
14	21,06	23,68	29,14	36,12
15	22,31	25,00	30,58	37,70
16	23,54	26,30	32,00	39,25
17	24,77	27,59	33,41	40,79
18	25,99	28,87	34,81	42,31
19	27,20	30,14	36,19	43,82
20	28,41	31,41	37,57	45,31
21	29,62	32,67	38,93	46,80
22	30,81	33,92	40,29	48,27
23	32,01	35,17	41,64	49,73
24	33,20	36,42	42,98	51,18
25	34,38	37,65	44,31	52,62
26	35,56	38,89	45,64	54,05
27	36,74	40,11	46,96	55,48
28	37,92	41,34	48,28	56,89
29	39,09	42,56	49,59	58,30
30	40,26	43,77	50,89	59,70
40	51,81	55,76	63,69	73,40
50	63,17	67,50	76,15	86,66
60	74,40	79,08	88,38	99,61
70	85,53	90,53	100,43	112,32
80	96,58	101,88	112,33	124,84
90	107,57	113,15	124,12	137,21
100	118,50	124,34	135,81	149,45

# **Publications from The Department of Forest Products, SLU, Uppsala**

## **Rapporter/Reports**

1. Ingemarson, F. 2007. De skogliga tjänstemännens syn på arbetet i Gudruns spår. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
2. Lönnstedt, L. 2007. *Financial analysis of the U.S. based forest industry*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
4. Stendahl, M. 2007. *Product development in the Swedish and Finnish wood industry*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
5. Nylund, J-E. & Ingemarson, F. 2007. *Forest tenure in Sweden – a historical perspective*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
6. Lönnstedt, L. 2008. *Forest industrial product companies – A comparison between Japan, Sweden and the U.S.* Department of Forest Products, SLU, Uppsala
7. Axelsson, R. 2008. Forest policy, continuous tree cover forest and uneven-aged forest management in Sweden's boreal forest. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
8. Johansson, K-E.V. & Nylund, J-E. 2008. NGO Policy Change in Relation to Donor Discourse. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
9. Uetimane Junior, E. 2008. Anatomical and Drying Features of Lesser Known Wood Species from Mozambique. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
10. Eriksson, L., Gullberg, T. & Woxblom, L. 2008. Skogsbruksmetoder för privatskogs-brukaren. *Forest treatment methods for the private forest owner*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
11. Eriksson, L. 2008. Åtgärdsbeslut i privatskogsbruket. *Treatment decisions in privately owned forestry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
12. Lönnstedt, L. 2009. *The Republic of South Africa's Forests Sector*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
13. Blicharska, M. 2009. *Planning processes for transport and ecological infrastructures in Poland – actors' attitudes and conflict*. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
14. Nylund, J-E. 2009. *Forestry legislation in Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
15. Björklund, L., Hesselman, J., Lundgren, C. & Nylinder, M. 2009. Jämförelser mellan metoder för fastvolymbestämning av stockar. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
16. Nylund, J-E. 2010. *Swedish forest policy since 1990 – reforms and consequences*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
17. Eriksson, L., m.fl. 2011. Skog på jordbruksmark – erfarenheter från de senaste decennierna. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
18. Larsson, F. 2011. Mätning av bränsleved – Fastvolym, torrhalt eller vägning? Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
19. Karlsson, R., Palm, J., Woxblom, L. & Johansson, J. 2011. Konkurrenskraftig kundanpassad affärsutveckling för lövträ - Metodik för samordnad affärs- och teknikutveckling inom leverantörskedjan för björkämnen. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
20. Hannerz, M. & Bohlin, F., 2012. Markägares attityder till plantering av poppel, hybridasp och *Salix* som energigrödor – en enkätundersökning. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
21. Nilsson, D., Nylinder, M., Fryk, H. & Nilsson, J. 2012. Mätning av grothflis. *Measuring of fuel chips*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
22. Sjöstedt, V. 2013. *The Role of Forests in Swedish Media Response to Climate Change – Frame analysis of media 1992-2010*. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
23. Nylinder, M. & Fryk, H. 2014. Mätning av delkvistad energived. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala



## Examensarbeten/Master Thesis

1. Stangebye, J. 2007. Inventering och klassificering av kvarlämnad virkesvolym vid slutavverkning. *Inventory and classification of non-cut volumes at final cut operations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
2. Rosenquist, B. 2007. Bidragsanalys av dimensioner och postningar – En studie vid Vida Alvesta. *Financial analysis of economic contribution from dimensions and sawing patterns – A study at Vida Alvesta*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
3. Ericsson, M. 2007. En lyckad affärsrelation? – Två fallstudier. *A successful business relation? – Two case studies*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
4. Ståhl, G. 2007. Distribution och försäljning av kvalitetsfuru – En fallstudie. *Distribution and sales of high quality pine lumber – A case study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
5. Ekholm, A. 2007. Aspekter på flyttkostnader, fastighetsbildning och fastighetstorlekar. *Aspects on fixed harvest costs and the size and dividing up of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
6. Gustafsson, F. 2007. Postningsoptimering vid sönderdelning av fura vid Sätters Ångsåg. *Saw pattern optimising for sawing Scots pine at Sätters Ångsåg*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
7. Götherström, M. 2007. Följdeckter av olika användningssätt för vedråvara – en ekonomisk studie. *Consequences of different ways to utilize raw wood – an economic study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
8. Nashr, F. 2007. *Profiling the strategies of Swedish sawmilling firms*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
9. Högsborn, G. 2007. Sveriges producenter och leverantörer av limträ – En studie om deras marknader och kundrelationer. *Swedish producers and suppliers of glulam – A study about their markets and customer relations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
10. Andersson, H. 2007. *Establishment of pulp and paper production in Russia – Assessment of obstacles*. Etablering av pappers- och massaproduktion i Ryssland – bedömning av möjliga hinder. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
11. Persson, F. 2007. Exponering av trägolv och lister i butik och på mässor – En jämförande studie mellan sport- och bygghandeln. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
12. Lindström, E. 2008. En studie av utvecklingen av drivningsnett i skogsbruket. *A study of the net conversion contribution in forestry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
13. Karlhager, J. 2008. *The Swedish market for wood briquettes – Production and market development*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
14. Höglund, J. 2008. *The Swedish fuel pellets industry: Production, market and standardization*. Den Svenska bränslepelletsindustrin: Produktion, marknad och standardisering. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
15. Trulsson, M. 2008. Värmebehandlat trä – att inhämta synpunkter i produktutvecklingens tidiga fas. *Heat-treated wood – to obtain opinions in the early phase of product development*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
16. Nordlund, J. 2008. Beräkning av optimal batchstorlek på gavelspikningslinjer hos Vida Packaging i Hestra. *Calculation of optimal batch size on cable drum flanges lines at Vida Packaging in Hestra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
17. Norberg, D. & Gustafsson, E. 2008. *Organizational exposure to risk of unethical behaviour – In Eastern European timber purchasing organizations*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
18. Bäckman, J. 2008. Kundrelationer – mellan Setragroup AB och bygghandeln. *Customer Relationshipship – between Setragroup AB and the DIY-sector*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
19. Richnau, G. 2008. *Landscape approach to implement sustainability policies? - value profiles of forest owner groups in the Helgeå river basin, South Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
20. Sokolov, S. 2008. *Financial analysis of the Russian forest product companies*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
21. Färlin, A. 2008. *Analysis of chip quality and value at Norske Skog Pisa Mill, Brazil*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
22. Johansson, N. 2008. *An analysis of the North American market for wood scanners*. En analys över den Nordamerikanska marknaden för träscannern. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
23. Terzieva, E. 2008. *The Russian birch plywood industry – Production, market and future prospects*. Den ryska björkplywoodindustrin – Produktion, marknad och framtida utsikter. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
24. Hellberg, L. 2008. Kvalitativ analys av Holmen Skogs internprissättningsmodell. *A qualitative analysis of Holmen Skogs transfer pricing method*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

25. Skoglund, M. 2008. Kundrelationer på Internet – en utveckling av Skandias webbplats. *Customer relationships through the Internet – developing Skandia's homepages*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
26. Hesselman, J. 2009. Bedömning av kunders uppfattningar och konsekvenser för strategisk utveckling. *Assessing customer perceptions and their implications for strategy development*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
27. Fors, P-M. 2009. *The German, Swedish and UK wood based bio energy markets from an investment perspective, a comparative analysis*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
28. Andrä, E. 2009. *Liquid diesel biofuel production in Sweden – A study of producers using forestry- or agricultural sector feedstock*. Produktion av förnyelsebar diesel – en studie av producenter av biobränsle från skogs- eller jordbrukssektorn. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
29. Barrstrand, T. 2009. Oberoende aktörer och Customer Perceptions of Value. *Independent actors and Customer Perception of Value*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
30. Fälldin, E. 2009. Påverkan på produktivitet och produktionskostnader vid ett minskat antal timmerlängder. *The effect on productivity and production cost due to a reduction of the number of timber lengths*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
31. Ekman, F. 2009. Stormskadornas ekonomiska konsekvenser – Hur ser försäkringsersättningsnivåerna ut inom familjeskogsbruket? *Storm damage's economic consequences – What are the levels of compensation for the family forestry?* Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
32. Larsson, F. 2009. Skogsmaskinföretagarnas kundrelationer, lönsamhet och produktivitet. *Customer relations, profitability and productivity from the forest contractors point of view*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
33. Lindgren, R. 2009. Analys av GPS Timber vid Rundviks sågverk. *An analysis of GPS Timber at Rundvik sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
34. Rådberg, J. & Svensson, J. 2009. Svensk skogsindustris framtida konkurrensfördelar – ett medarbetarperspektiv. *The competitive advantage in future Swedish forest industry – a co-worker perspective*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
35. Franksson, E. 2009. Framtidens rekrytering sker i dag – en studie av ingenjörstudenter uppfattningar om Södra. *The recruitment of the future occurs today – A study of engineering students' perceptions of Södra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
36. Jonsson, J. 2009. *Automation of pulp wood measuring – An economical analysis*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
37. Hansson, P. 2009. *Investment in project preventing deforestation of the Brazilian Amazonas*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
38. Abramsson, A. 2009. Sydsvenska köpsågverksstrategier vid stormtimmerlagring. *Strategies of storm timber storage at sawmills in Southern Sweden*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
39. Fransson, M. 2009. Spridning av innovationer av träprodukter i byggvaruhandeln. *Diffusion of innovations – contrasting adopters views with non adopters*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
40. Hassan, Z. 2009. *A Comparison of Three Bioenergy Production Systems Using Lifecycle Assessment*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
41. Larsson, B. 2009. Kunders uppfattade värde av svenska sågverksföretags arbete med CSR. *Customer perceived value of Swedish sawmill firms work with CSR*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
42. Raditya, D. A. 2009. *Case studies of Corporate Social Responsibility (CSR) in forest products companies - and customer's perspectives*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
43. Cano, V. F. 2009. *Determination of Moisture Content in Pine Wood Chips*. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
44. Arvidsson, N. 2009. Argument för prissättning av skogsfastigheter. *Arguments for pricing of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
45. Stjernberg, P. 2009. Det hyggesfria skogsbruket vid Yttringe – vad tycker allmänheten? *Continuous cover forestry in Yttringe – what is the public opinion?* Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
46. Carlsson, R. 2009. *Fire impact in the wood quality and a fertilization experiment in Eucalyptus plantations in Guangxi, southern China*. Brandinverkan på vedkvaliteten och tillväxten i ett gödselexperiment i Guangxi, södra Kina. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
47. Jerenius, O. 2010. Kundanalys av tryckpappersförbrukare i Finland. *Customer analysis of paper printers in Finland*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
48. Hansson, P. 2010. Orsaker till skillnaden mellan beräknad och inmätt volym grot. *Reasons for differences between calculated and scaled volumes of tops and branches*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

49. Eriksson, A. 2010. *Carbon Offset Management - Worth considering when investing for reforestation CDM*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
50. Fallgren, G. 2010. På vilka grunder valdes limträleverantören? – En studie om hur Setra bör utveckla sitt framtida erbjudande. *What was the reason for the choice of glulam deliverer? - A studie of proposed future offering of Setra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
51. Ryno, O. 2010. Investeringskalkyl för förbättrat värdeutbyte av furu vid Krylbo sågverk. *Investment Calculation to Enhance the Value of Pine at Krylbo Sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
52. Nilsson, J. 2010. Marknadsundersökning av färdigkapade produkter. *Market investigation of pre cut lengths*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
53. Mörner, H. 2010. Kundkrav på biobränsle. *Customer Demands for Bio-fuel*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
54. Sunesdotter, E. 2010. Affärsrelationers påverkan på Kinnarps tillgång på FSC-certifierad råvara. *Business Relations Influence on Kinnarps' Supply of FSC Certified Material*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
55. Bengtsson, W. 2010. Skogsfastighetsmarknaden, 2005-2009, i södra Sverige efter stormarna. *The market for private owned forest estates, 2005-2009, in the south of Sweden after the storms*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
56. Hansson, E. 2010. Metoder för att minska kapitalbindningen i Stora Enso Bioenergis terminallager. *Methods to reduce capital tied up in Stora Enso Bioenergy terminal stocks*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
57. Johansson, A. 2010. Skogsallmänningars syn på deras bankrelationer. *The commons view on their bank relations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
58. Holst, M. 2010. Potential för ökad specialanpassning av trävaror till byggföretag – nya möjligheter för träleverantörer? *Potential for greater customization of the timber to the construction company – new opportunities for wood suppliers?* Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
59. Ranudd, P. 2010. Optimering av råvaruflöden för Setra. *Optimizing Wood Supply for Setra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
60. Lindell, E. 2010. Rekreation och Natura 2000 – målkonflikter mellan besökare och naturvård i Stendörrens naturreservat. *Recreation in Natura 2000 protected areas – visitor and conservation conflicts*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
61. Coletti Pettersson, S. 2010. Konkurrentanalys för Setragroup AB, Skutskär. *Competitive analysis of Setragroup AB, Skutskär*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
62. Steiner, C. 2010. Kostnader vid investering i flisaggregat och tillverkning av pellets – En komparativ studie. *Expenses on investment in wood chipper and production of pellets – A comparative study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
63. Bergström, G. 2010. Bygghandelns inköpsstrategi för träprodukter och framtida efterfrågan på produkter och tjänster. *Supply strategy for builders merchants and future demands for products and services*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
64. Fuente Tomai, P. 2010. *Analysis of the Natura 2000 Networks in Sweden and Spain*. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
65. Hamilton, C-F. 2011. Hur kan man öka gallringen hos privata skogsägare? En kvalitativ intervjustudie. *How to increase the thinning at private forest owners? A qualitative questionnaire*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
66. Lind, E. 2011. Nya skogsbaserade material – Från Labb till Marknad. *New wood based materials – From Lab to Market*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
67. Hulusjö, D. 2011. Förstudie om e-handel vid Stora Enso Packaging AB. *Pilot study on e-commerce at Stora Enso Packaging AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
68. Karlsson, A. 2011. Produktionsekonomi i ett lövsågverk. *Production economy in a hardwood sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
69. Bränngård, M. 2011. En konkurrensanalys av SCA Timbers position på den norska bygghandelsmarknaden. *A competitive analyze of SCA Timbers position in the Norwegian builders merchant market*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
70. Carlsson, G. 2011. Analysverktyget Stockluckan – fast eller rörlig postning? *Fixed or variable tuning in sawmills? – an analysis model*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
71. Olsson, A. 2011. Key Account Management – hur ett sågverksföretag kan hantera sina nyckelkunder. *Key Account Management – how a sawmill company can handle their key customers*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

72. Andersson, J. 2011. Investeringsbeslut för kraftvärmeproduktion i skogsindustrin. *Investment decisions for CHP production in The Swedish Forest Industry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
73. Bexell, R. 2011. Hög fyllnadsgrad i timmerlagret – En fallstudie av Holmen Timbers sågverk i Braviken. *High filling degree in the timber yard – A case study of Holmen Timber's sawmill in Braviken*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
74. Bohlin, M. 2011. Ekonomisk utvärdering av ett grantimmersortiment vid Bergkvist Insjön. *Economic evaluation of one spruce timber assortment at Bergkvist Insjön*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
75. Enqvist, I. 2011. Psykosocial arbetsmiljö och riskbedömning vid organisationsförändring på Stora Enso Skutskär. *Psychosocial work environment and risk assessment prior to organizational change at Stora Enso Skutskär*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
76. Nylinder, H. 2011. Design av produktkalkyl för vidareförädlade trävaror. *Product Calculation Design For Planed Wood Products*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
77. Holmström, K. 2011. Viskosmassa – framtid eller fluga. *Viscose pulp – fad or future*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
78. Holmgren, R. 2011. Norra Skogsägarnas position som trävaruleverantör – en marknadsstudie mot bygghandeln i Sverige och Norge. *Norra Skogsägarnas position as a wood-product supplier – A market investigation towards the builder-merchant segment in Sweden and Norway*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
79. Carlsson, A. 2011. Utvärdering och analys av drivningsentreprenörer utifrån offentlig ekonomisk information. *Evaluation and analysis of harvesting contractors on the basis of public financial information*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
80. Karlsson, A. 2011. Förutsättningar för betalningsgrundande skördarmätning hos Derome Skog AB. *Possibilities for using harvester measurement as a basis for payment at Derome Skog AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
81. Jonsson, M. 2011. Analys av flödesekonomi - Effektivitet och kostnadsutfall i Sveaskogs verksamhet med skogsbränsle. *Analysis of the Supply Chain Management - Efficiency and cost outcomes of the business of forest fuel in Sveaskog*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
82. Olsson, J. 2011. Svensk fartygsimport av fasta trädbaserade biobränslen – en explorativ studie. *Swedish import of solid wood-based biofuels – an exploratory study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
83. Ols, C. 2011. Retention of stumps on wet ground at stump-harvest and its effects on saproxylic insects. Bevarande av stubbar vid stubbrytning på våt mark och dess inverkan på vedlevande insekter. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
84. Börjegen, M. 2011. Utvärdering av framtida mätmetoder. *Evaluation of future wood measurement methods*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
85. Engström, L. 2011. Marknadsundersökning för högvärdiga produkter ur klenkubb. *Market survey for high-value products from thin sawn timber*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
86. Thorn-Andersen, B. 2012. Nuanskaffningskostnad för Jämtkrafts fjärrvärmeanläggningar. *Today-acquisition-cost for the district heating facilities of Jämtkraft*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
87. Norlin, A. 2012. Skogsägarföreningarnas utveckling efter krisen i slutet på 1970-talet – en analys av förändringar och trender. *The development of forest owners association's in Sweden after the crisis in the late 1970s – an analysis of changes and trends*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
88. Johansson, E. 2012. Skogsbränslebalansen i Mälardalsområdet – Kraftvärmeverkens syn på råvaruförsörjningen 2010-2015. *The balance of wood fuel in the region of Mälardalen – The CHP plants view of the raw material supply 2010-2015*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
89. Biruk, K. H. 2012. *The Contribution of Eucalyptus Woodlots to the Livelihoods of Small Scale Farmers in Tropical and Subtropical Countries with Special Reference to the Ethiopian Highlands*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
90. Otuba, M. 2012. *Alternative management regimes of Eucalyptus: Policy and sustainability issues of smallholder eucalyptus woodlots in the tropics and sub-tropics*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
91. Edgren, J. 2012. *Sawn softwood in Egypt – A market study*. En marknadsundersökning av den Egyptiska barrträmarknaden. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
92. Kling, K. 2012. *Analysis of eucalyptus plantations on the Iberian Peninsula*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
93. Heikkinen, H. 2012. Mätning av sorteringsdiameter för talltimmer vid Kastets sågverk. *Measurement of sorting diameter for pine logs at Kastet Sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

94. Munthe-Kaas, O. S. 2012. Markedsanalyse av skogsforsikring i Sverige og Finland. *Market analysis of forest insurance in Sweden and Finland*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
95. Dietrichson, J. 2012. Specialsortiment på den svenska rundvirkesmarknaden – En kartläggning av virkeshandel och -mätning. *Special assortments on the Swedish round wood market – A survey of wood trade and measuring*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
96. Holmquist, V. 2012. Timmerlängder till Iggesunds sågverk. *Timber lengths for Iggesund sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
97. Wallin, I. 2012. *Bioenergy from the forest – a source of conflict between forestry and nature conservation? – an analysis of key actor's positions in Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
98. Ederyd, M. 2012. Användning av avverkningslikvider bland svenska enskilda skogsägare. *Use of harvesting payments among Swedish small-scale forest owners*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
99. Högberg, J. 2012. Vad påverkar marknadsvärdet på en skogsfastighet? - En statistisk analys av markvärdet. *Determinants of the market value of forest estates. - A statistical analysis of the land value*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
100. Sääf, M. 2012. Förvaltning av offentliga skogsfastigheter – Strategier och handlingsplaner. *Management of Municipal Forests – Strategies and action plans*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
101. Carlsson, S. 2012. Faktorer som påverkar skogsfastigheters pris. *Factors affecting the price of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
102. Ek, S. 2012. FSC-Fairtrade certifierade trävaror – en marknadsundersökning av två byggvaruhandlare och deras kunder. *FSC-Fairtrade labeled wood products – a market investigation of two builders' merchants, their business customers and consumers*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
103. Bengtsson, P. 2012. Rätt pris för timmerråvaran – en kalkylmodell för Moelven Vänerply AB. *Right price for raw material – a calculation model for Moelven Vänerply AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
104. Hedlund Johansson, L. 2012. Betalningsplaner vid virkesköp – förutsättningar, möjligheter och risker. *Payment plans when purchasing lumber – prerequisites, possibilities and risks*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
105. Johansson, A. 2012. *Export of wood pellets from British Columbia – a study about the production environment and international competitiveness of wood pellets from British Columbia*. Träpelletsexport från British Columbia – en studie om förutsättningar för produktion och den internationella konkurrenskraften av träpellets från British Columbia. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
106. af Wählberg, G. 2012. Strategiska val för Trivselhus, en fallstudie. *Strategic choices for Trivselhus, a case study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
107. Norlén, M. 2012. Utvärdering av nya affärsområden för Luna – en analys av hortikulturindustrin inom EU. *Assessment of new market opportunities for Luna – an analysis of the horticulture industry in the EU*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
108. Pilo, B. 2012. Produktion och beståndsstruktur i fullskiktad skog skött med blädningsbruk. *Production and Stand Structure in Uneven-Aged Forests managed by the Selection System*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
109. Elmkvist, E. 2012. Den ekonomiska konsekvensen av ett effektiviseringsprojekt – fallet förbättrad timmersortering med hjälp av röntgen och 3D-mätning. *The economic consequences of an efficiency project - the case of improved log sorting using X-ray and 3D scanning*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
110. Pihl, F. 2013. Beslutsunderlag för besökarundersökningar - En förstudie av Upplandsstiftelsens naturområden. *Decision Basis for Visitor Monitoring – A pre-study of Upplandsstiftelsen's nature sites*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
111. Hulusjö, D. 2013. *A value chain analysis for timber in four East African countries – an exploratory case study*. En värdekedjeanalys av virke i fyra Östafrikanska länder – en explorativ fallstudie. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
112. Ringborg, N. 2013. Likviditetsanalys av belånade skogsfastigheter. *Liquidity analysis of leveraged forest properties*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
113. Johnsson, S. 2013. Potential för pannvedsförsäljning i Nederländerna - en marknadsundersökning. *Potential to sell firewood in the Netherlands – a market research*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
114. Nielsen, C. 2013. Innovationsprocessen: Från förnyelsebart material till produkt. *The innovation process: From renewable material to product*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
115. Färdeman, D. 2013. Förutsättningar för en lyckad lansering av "Modultrall" - En studie av konsumenter, små byggföretag och bygghandeln. *Prerequisites for a successful launch of Modular Decking - A study of consumers, small building firms and builders merchants firms*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

116. af Ekenstam, C. 2013. Produktionsplanering – fallstudie av sågverksplanering, kontroll och hantering. *Production – case study of sawmill Planning Control and Management*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
117. Sundby, J. 2013. Affärsrådgivning till privatskogsägare – en marknadsundersökning. *Business consultation for non-industry private forest owners – a market survey*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
118. Nylund, O. 2013. Skogsbränslekedjan och behov av avtalsmallar för skogsbränsleentreprenad. *Forest fuel chain and the need for agreement templates in the forest fuel industry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
119. Hoflund, P. 2013. Sågklassläggning vid Krylbo såg – En studie med syfte att öka sågutbytet. *Saw class distribution at Krylbo sawmill - a study with the aim to increase the yield*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
120. Snögren, J. 2013. Kundportföljen i praktiken – en fallstudie av Orsa Lamellträ AB. *Customer portfolio in practice – a case study of Orsa Lamellträ AB*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
121. Backman, E. 2013. Förutsättningar vid köp av en skogsfastighet – en analys av olika köparens kassaflöde vid ett fastighetsförvärv. *Conditions in an acquisition of a forest estate – an analysis of different buyers cash flow in a forest estate acquisition*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
122. Jacobson Thalén, C. 2013. Påverkan av e-handels framtida utveckling på pappersförpackningsbranschen. *The future impact on the paper packaging industry from online sales*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
123. Johansson, S. 2013. Flödesstyrning av biobränsle till kraftvärmeverk – En fallstudie av Ryaverket. *Suggestions for a more efficient flow of biofuel to Rya Works (Borås Energi och Miljö AB)*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
124. von Ehrenheim, L. 2013. *Product Development Processes in the Nordic Paper Packaging Companies: An assessments of complex processes*. Produktutvecklingsprocesser i de nordiska pappersförpackningsföretagen: En analys av komplexa processer. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
125. Magnusson, D. 2013. Investeringsbedömning för AB Karl Hedins Sågverk i Krylbo. *Evaluation of an investement at AB Karl Hedin's sawmill in Krylbo*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
126. Fernández-Cano, V. 2013. Epoxidised linseed oil as hydrophobic substance for wood protection - technology of treatment and properties of modified wood. Epoxiderad linolja som hydrofob substans för träskydd - teknologi för behandling och egenskaper av modifierat trä. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
127. Lönnqvist, W. 2013. Analys av värdeoptimeringen i justerverket – Rörvik Timber. *Analysis of Value optimization in the final grading – Rörvik Timber*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
128. Pettersson, T. 2013. Rätt val av timmerråvara – kan lönsamheten förbättras med en djupare kunskap om timrets ursprung? *The right choice of saw logs – is it possible to increase profitability with a deeper knowledge about the saw logs' origin?* Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
129. Schotte, P. 2013. Effekterna av en ny råvara och en ny produktmix i en komponentfabrik. *Effects of a new raw material and a new productmix in a component factory*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
130. Thiger, E. 2014. Produktutveckling utifrån nya kundinsikter. *Product development based on new customer insights*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
131. Olsson, M. 2014. Flytande sågklassläggning på Iggesund sågverk. *Flexible sorting of logs at Iggesund sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
132. Eriksson, F. 2014. Privata skogsägares betalningsvilja för skogsförvaltning. *Non- industrial private forest owners' willingness to pay for forest administration*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

Distribution  
Sveriges lantbruksuniversitet  
Institutionen för skogens produkter  
Department of Forest Products  
Box 7008  
SE-750 07 Uppsala, Sweden  
Tfn. +46 (0) 18 67 10 00  
Fax: +46 (0) 18 67 34 90  
E-mail: [sprod@slu.se](mailto:sprod@slu.se)